علم النفس
في حياتنا اليومية

نماذج
وأمثلة
مبسطة

د. عبدالله الرويتع
أستاذ علم النفس المشارك
قسم علم النفس - جامعة الملك سعود

علم النفس

في حياتنا اليومية

(نماذج وأمثلة مبسطة)

د.عبدالله الرويتع

علم النفس
في حياتنا اليومية
(نماذج وأمثلة مبسطة)

د. عبدالله الرويتع
استاذ علم النفس المشارك
قسم علم النفس - جامعة الملك سعود

الطبعة الأولى - ٢٠٠٥ - ١٤٢٦

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
الرويتع. عبدالله صالح
علم النفس في حياتنا اليومية، / عبدالله صالح الرويتع
الرياض - ١٤٢٦ هـ
ص؛ .. سم
ردمك: ٥ - ٣٣٨ - ٤٩ - ٩٩٦٠
١- علم النفس ا. العنوان
ديوي ١٥٠ ٤٩٢٠ / ١٤٢٦

رقم الإيداع: ٤٩٢٠ / ١٤٢٦
ردمك: ٥ - ٣٣٨ - ٤٩ - ٩٩٦٠

التنفيذ الفني والإخراج
وهج الحياة للإعلام
WAHG AL HAYAT COMM.

إدارة النشر والإنتاج
ص.ب ٢٤٥٤٣٠ الرياض ١١٣١٢
المملكة العربية السعودية
ت: ٤٤٥١١٧١ - ٢٠٨٤٨٨٣
٤٤٥١١٣٢ / تحويلة ١٠٣
ف: ٢٠٨٣٤٨٣

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

إلى الأخ العزيز

الدكتور/ صلاح السرسي

المحتوى

كلمة

مُشكلةُ الإنسانِ
ليسَت شُحَّ مَعرفةٍ؛
بل مُعَايشةُ المَعرِفَةِ

من كتاب: (المفكر والمعايشة)

مقدمة

علم النفس بعيد عن واقع حياتنا اليومية، أسير الدراسات العلمية فقط، ومحصور في فئة قليلة بعيدة عن نبض الحياة اليومية الحقيقية في البيت والمدرسة والشارع.

هذا ما سمعته من أحد الأصدقاء عندما كنت أحاول تفسير حدث وقع له من جانب نفسي. وفي الواقع قد يكون هذا صحيحاً، ولكن من يريد تبسيط أي علم بحيث يكون في متناول غير المتخصصين؛ عليه أن يحافظ على نوع من التوازن الدقيق بين أن لا يتحدث بتجريد وكأنه يخاطب المتخصصَ ولا أن يسرف في التبسيط إلى درجة الإخلال.

ما نحاول عمله في هذا الكتيب هو تقديم جوانب من علم النفس بطريقة مبسطة جداً مع الأمثلة من واقع الحياة اليومية محاولين تحقيق ذلك التوازن. وسيلاحظ القارئ أن بعض هذه الجوانب تتناول الإدراك أو العمليات العقلية. وقد يستغرب البعض؛ إذ أن الفكرة التي يحملها رجل الشارع عن علم النفس هو أنه علم يدرس من لديهم اضطرابات نفسية وعقلية فقط، بل وحتى يختلط عليهم الأمر بين من يدرس علم النفس والطبيب النفسي.

● علم النفس يتناول الفرد من جوانبه المعرفية والانفعالية والسلوكية، بمعنى أن علم النفس يدرس الإدراك والذاكرة والتفكير والانتباه والذكاء... الخ. وهذه نطلق عليها «العمليات العقلية» أو «الجانب المعرفي».

● كما يدرس علم النفس الانفعالات والدوافع.
● ويدرس السلوك الخارجي الملاحظ من حيث كيفية تغيره أو زيادته أو نقصانه إذا صح التعبير. وأي تغير في هذه الجوانب فإن علم النفس يتناوله.

على سبيل المثال **علم نفس النمو** يدرس التغير في تلك الجوانب مع التغير في العمر من الميلاد حتى الوفاة. أما **علم النفس الاجتماعي** فيدرس الفرد من تلك الجوانب حين تفاعله مع الآخرين تأثراً وتأثيراً.

ويلاحظ أنه يمكن تقسيم علم النفس إلى قسمين: نظري و تطبيقي. **القسم النظري أو التنظيري** يمد علم النفس بالأسس النظرية، أما الفرع التطبيقي فهو تطبيق لتلك الأسس النظرية. ويمكن القول أن القسم النظري يشمل: علم نفس النمو وعلم النفس المعرفي وعلم النفس الاجتماعي ونظريات الشخصية.

أما **الفروع التطبيقية** فهي كثيرة جداً وتسمى حسب مجال التطبيق مثل: علم النفس التربوي، وعلم النفس الصناعي، وعلم النفس الجنائي، وعلم نفس الدعاية والرأي العام، وعلم النفس العسكري...الخ.

هذه نبذة مختصرة جداً عن طبيعة هذا العلم، وما يجب التركيز عليه هو أن هذا الكتيب محاولة للتعريف ببعض ما يدرسه علم النفس خلاف الاضطرابات النفسية والعقلية وتطبيقاتها من واقع الحياة اليومية المعاشة لتوضيح أن علم النفس يوجد أينما وجد الفرد في كل مجال، وفي كل مكان ويمكنه تقديم تفسيرات لحوادث ووقائع نواجهها كل يوم؛ بل ويمدنا بحلول لكثير من مشاكلنا بشكل علمي ومدروس.

هذا الكتيب محاولة لتحقيق ذلك بناءً على نصيحة صديقنا الذي يتهم المشتغلين بعلم النفس بالتقوقع لاسيما في مجتمعنا الذي يحتاج وبشدة لهذا العلم. لذا تم اختيار بعض الموضوعات من فروع متعددة من علم النفس؛ والتي رأينا أنها قد تكون مفيدة للجميع بحكم مساسها بالحياة اليومية؛ بالرغم من اختلاف العمر والجنس والتعليم والوظيفة. آمل أن يكون ذلك التوازن الذي تحدثنا عنه قد تحقق. وعموماً هي تجربة قد يتلوها ما هو امتداد لها وقد تتوقف حسب النتائج.

ختاماً؛ شكري الجزيل والمستحق لكل من قدم اقتراحاً أو دعماً من المحيطين، ويأتي في مقدمتهم الأخ الدكتور / حمود الشريف. أما الأخ الأستاذ / محمد فريد فله شكرٌ خاصٌ لا يفيه حقّه على دفعه لي نحو كتابة هذا الكتيب ومتابعته وأفكاره الإخراجية الرائعة.

السياق في علم النفس

هل إدراكنا لأي شيء ثابت لا يتغير؟

يقول علماء النفس: نحن البشر - بل وحتى الحيوانات - ندرك الأشياء ككل، وليس كأجزاء منفصلة.
ويؤكدون على **أنه لا قيمة للجزء بمعزل عن الكل.**
وهذا يعني أن إدراكنا للعالم من حولنا يتشكل في مجموعات، وكل مجموعة نطلق عليها «سياق».
والعامل الحاسم في السياق هو: التواجد المكاني، أو التعاقب الزمني.
فعندما نرى فتاة ترتدي فستانا، وتتحلى بعقد وساعة ذهبية، وتحمل حقيبة يدوية؛ فإننا لا نرى تلك الأجزاء متفرقة بل تُصَبُّ في صورة واحدة، تتفاعل مع بعضها مثل آلات موسيقية متنوعة لا ندرك كل صوت لوحده وإنما نستمع إلى صوت واحد صُبَّت فيه كل الآلات.
لو أخذت أي جزء من فستان الفتاة ووضعته في مجموعة أخرى (أي: في سياق آخر) لظهر الفستان لإدراكاتنا بشكلٍ آخر. هذا ما نعنيه بأننا ندرك التواجد المكاني في صورة سياق.
أما التعاقب الزماني؛ فلو سمعت صوتا عاليا ثم سمعت صوتا أعلى منه،

فكيف سيكون حكمك وإدراكك للصوت الأول؟
بالطبع سترى أنه منخفض نوعاً ما.. ولكنه مرتفع لو كان لوحده (أي: في سياق هادئ).
إذن: لا يوجد شيء قصير أو طويل أو جميل أو قبيح... في ذاته، وإنما القضية هي أن الطول والقصر والجمال والقبح وغيرهم في إدراكنا كبشر يعتمد على السياق، فالأشياء التي تتواجد مع ما تريد الحكم عليه تؤثر في حكمنا. والأمثلة التالية توضح المقصود:

السياق واللغة:

يتضح السياق ودوره في إعطاء الجزء معنى في كثير من أوجه حياتنا، ومن تلك الأوجه البارزة « اللغة».

● انظر إلى الجملة التالية: **ذهب محمد إلى زوجته ومعه ذهب وفضة.**

ما الذي جعلك تدرك كلمة «ذهب» الأولى بمعنى: الذهاب والمغادرة، بينما تدرك «ذهب» الثانية على أنها: المعدن الثمين المعروف؟

● هناك جمل كثيرة يمكن أن تلمح فيها ما جرى في الجملة السابقة، مثل

"**شاهدت عين فتاة جميلة مثل عين ماء صافية** « و « **خَطر على بالي خَطر كبير**»والإجابة تكمن في سياق الجملة، فالكلمات المتجاورة في الجملة مكانيا تُشَكِل في مجموعها سياقاً عاماً يعطي هذه الكلمات (الأجزاء) معناها.

● كيف تقرأ هذه الجملة: شاهدنا١٢٣٤٥

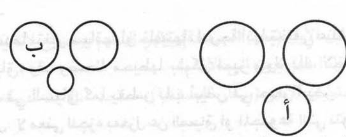
ضع ورقة على كلمة «شاهدنا»، كيف تدرك الدائرة التي تقع بعد الأرقام؟ ستكون في هذه الحالة رقم خمسة. أما عندما يتم تغطية الأرقام (١٢٣٤) فإن الدائرة تصبح حرف الهاء.

هل تستطيع إيجاد أمثلة أخرى من اللغة والشعر والأمثال سواء الشعبية أو الفصحى؟

● ما رأيك في لوحة سيارة تحمل الرقم التالي: ا س ن ١٢٥

هل تعلم أن الرقم الأخير ليس سوى حرف الألف؛ ولكنك تدركه على أنه رقم واحد (١)، بينما يُدرَك بين الأحرف على أنه حرف الألف.

يمتد تأثير مفهوم السياق إلى كل مدركاتنا بكل أنواعها. راجع الشكل التالي:

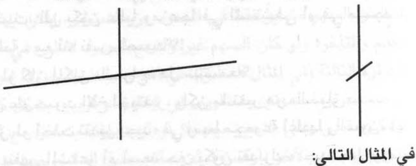


ركز على الدوائر يمين الصفحة لمدة لا تقل عن نصف دقيقة، ثم انتقل إلى الدوائر يسار الصفحة.

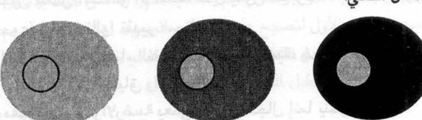
أيهما أكبر الدائرة (أ) أم الدائرة (ب)؟

الجواب: كلتاهما متساويتان، ولكنك قد تدرك أن (ب) أكبر من (أ) بسبب السياق؛ وهو هنا الدائرة الكبيرة في حالة (أ) والصغيرة في حالة (ب) حيث تقارن كل واحدة بالتي تجاورها.

مثال آخر: انظر إلى المستقيمات وقارن ما بين العمودين:



في المثال التالي:



لن نسأل: «هل الدوائر الصغيرة متساوية في درجة اللون؟» لأن الوضع أصبح واضحاً. بدلا من ذلك نسألك: أي من الدوائر الصغيرة أوضح داخل الدوائر الكبيرة؟

الإجابة واضحة: (الدائرة الواقعة يمين الصفحة).

قد يقول قائل: سبب ذلك أن الدوائر الكبيرة تختلف في اللون فأصبح ذلك مؤثرا على الدوائر الصغيرة المتساوية في اللون. ولكن: ما سبب هذا من جانب نفسي إدراكي؟ سببه – ببساطة – الكلمة السحرية التي نرددها وهي «**السياق**».

فالدائرة الصغيرة هي نفسها في كل الأشكال الدائرية الكبيرة، ولكنها

تتضح عندما يتغير سياقها أو خلفيتها، لدرجة أنها تختفي عندما تتساوى مع السياق. وقد وضعنا محيطها بشكل مميز ولولا ذلك لاختفت تماما وغطست في السياق كما يغطس باب أبيض في جدار أبيض.
لهذا نقول: **لا معنى للجزء بمعزل عن السياق أو المجموعة التي تتواجد معه.**
وقياساً على مثال الدوائر – ولكن بشكل مختلف -:

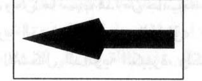
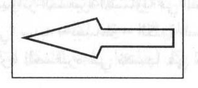
- ما رأيك لو تبرع شخص بألف ريال بين مجموعة لم تتبرع بأي شيء؟
- ما رأيك في نفس الشخص لو كان تبرعه بين مجموعة تبرع كل فرد من أفرادها بالمئات؟
- ما رأيك لو كان نفس الفرد في وسط مجموعة أغلب أفرادها تبرعوا بنفس المبلغ؟

مثال آخر: حين تنادي أخاك في مستشفى بنفس علو الصوت الذي تناديه به في البيت، ألن يكون عالياً ومزعجاً في المستشفى أو في مسجدٍ أو مكتبة عامة.. مع أنه نفس الصوت؟؟!
حسناً.. لو كان المكان «الحراج» هل ستسمعه؟
لاحظ أن علو صوت الأخ لم يتغير، ولكن ما تغير هو «السياق».
مثال آخر: لو أخذت تقدير «جيد» في وسط مجموعة أغلبها راسبون، فهل ستكون بنفس المشاعر أم أسعد حين يكون تقديرك « جيد جدا » وسط مجموعة أغلبها نالوا تقدير «ممتاز».
هذا ما يطلق عليه علماء النفس «**الشكل والأرضية**» ضمن مفهوم السياق.
ما رأيك الآن في السياق وأفاعيله؟!!!

ومفهوم الشكل والأرضية يعني: أن أي مجال إنما يتكون من:

- خلفية أو أرضية.
- وشكل ينبثق من هذه الأرضية (وهو عادة الشيء المدرَك لأنه يتمايز عنها).

بمعنى أن: المجال عادةً يتكون من شكل وأرضية، والشكل يكون له حدود واضحة ويتمايز عن الأرضية، كما أنه يكون بارزاً أو متقدماً إلى الأمام (راجع الدوائر السالفة). وانظر إلى الشكل التالي:

في المستطيل الأول (يمين الصفحة) يظهر السهم بوضوح لأنه يتمايز عن الأرضية. ولذا فهو يبرز إلى الأمام.
لاحظ المستطيل الآخر (يسار الصفحة)؛ ستجد أنك قد تدركه بشكلين مختلفين:
١- قد تدركه على أنه مستطيل وقد رسم عليه سهم.
٢- وقد تدركه على أنه مستطيل مثقوب على شكل سهم.
وقد تجد أن هذين الإدراكين يتناوبان في الظهور لك بشكل ملفت وقد يكون مزعجا.
في الشكل الثاني تدرك السهم:
- وكأنه مرسوم إذا تم التركيز عليه بشكل يكون في المقدمة.
- وعلى أنه مثقوب إذا وُضِعَ المستطيل في المقدمة.

لاحظ أن السهم متمايزٌ فقط في الحدود عن المستطيل، ولكن المشكلة هي التقدم والتأخر؛ ولو كان السهم غير واضح الحدود لغطس في الأرضية، كالدائرة الثالثة (في المثال السابق)، مع أننا وضعنا لها حدودا لنوضحها.
هل سمعت يوما صوتين متساويين في الشدة أو قريبين بشكل كبير؟
هل كنت قادراً على التمييز بينهما؟ أو أن دماغك يتعامل مع أحداهما (شكل) ويختفي الآخر (أرضية)، ثم فجأة يحصل العكس حيث يتعامل مع الأخير ويختفي الأول لتصيح على مصادر الصوت أن يسكت أحدهم.
ما حصل لك هو **تبادل الشكل والأرضية** على نحو سمعي (مثال سمعي) كما حصل في المستطيل الثاني والسهم.

كيف يؤثر مفهوم السياق في حياتك الاجتماعية؟:

بعيداً عن الأشكال العيانية يمكن تناول بعض الأمثلة الاجتماعية:
شاهدت سعاد فتاة في أحد المناسبات الاجتماعية وأعجبها الفستان جداً، لأن الفتاة بدت فيه في منتهى الجمال والجاذبية.
في اليوم التالي ذهبت سعاد وطلبت نفس الفستان من نفس الخياط. وانتظرت على أحرَّ من الجمر حتى موعد استلامه، إلا أنها تفاجأت لأنه بدا عليها عاديا جدا، بل إن بعض المحيطين استحى من أن يقول إنه قبيح.
سعاد لم تعلم السبب.. بل إن المحيطين لم يعلموا، لاسيما أنه من نفس

الخياط، وبنفس الجودة، وبنفس الألوان، والخامة.
سعاد قالت: إن هنالك شيئاً غير مفهوم، لاسيما أنها ليست المرة الأولى التي يحدث لها هذا:

- فقد اشترت ساعةً شاهدتها على صديقتها وكانت في غاية الروعة. وقد أصبحت تلك الساعة عاديةً جداً عندما ارتدتها.
- وقبلها اشترت عقدا وظهرت نفس المشكلة.

تعلل سعاد ما يجري لها دائماً بنفس الكلمة: إنه الحظ السيئ.
طبعا بعد أن عرفنا السياق وأهميته نستطيع أن نقول: « إن مشكلة سعاد وفتيات كثيرات ليست «الحظ» بل «السياق». بمعنى أن سعاد عندما شاهدت الفستان (والساعة والعقد) لم تشاهده لوحده. لقد أدركته من خلال مجموعة عناصر تفاعلت معه؛ فالفستان كان متفاعلاً مع الفتاة وهي متفاعلة معه، بالإضافة إلى العناصر الأخرى».
عندما نقل الفستان إلى سياق آخر (هو سعاد)، وتفاعل معه بشكل مختلف، لم يكن جيدا، مع أنه نفس الفستان!!
لذا فإنك عندما تدرك شيئا (تراه، أو تسمعه، أو تلمسه، أو تشمه، أو تتذوقه: من خلال الحواس الخمس) فإنك تدركه من خلال سياق.
وبمناسبة الملابس: هل سألت نفسك يوما ما: لماذا تلبس جيدا لكي تبدو بمظهر حسن؟
لو كنا لا نُدرَك بشكل كلي لما كان للملابس أي قيمة؛ لأن غير الجذابة ستظل كذلك مهما لبست، بينما ستظل الجميلة جميلة مهما لبست. وهذا غير صحيح.
ويمكنك أن تسأل نفسك أيضاً: لماذا تتغير السلعة بتغير طريقة عرضها؟!!
ألا تسمع بعض الناس حولك يقول: «لقد شوهت (أو جمّلت) فلانة الفستان عندما لبسته».
أو يقول: «بعض الناس من حسن أخلاقهم أو جمالهم يزينون أسماءهم، (أو يقبحونها!!)».

الجمال والسياق:

- ما رأيك في فتاة سمراء وسط فتياتٍ أكثرَ سمرةً أو سوداوات البشرة؟؟!!

● ما رأيك في نفس الفتاة بين فتيات بيضاوات البشرة.
في المرة الأولى ستدركها على أنها بيضاء، وسيحدث العكس في الوضع الثاني.
يمكنك تعميم هذا المثال في صفات أخرى مثل: الطول، الجمال...الخ.
● هل كل العيون الواسعة جميلة؟ أو الأنف الطويل أو الحواجب المقرونة...الخ.
الإجابة التي يقدمها علماء النفس هي: «لا يوجد شيء جميل في حد ذاته، فالموضوع يعتمد على السياق».
● عيون واسعة في وجه يتناسب معه تبدو جميلة.
● لو كانت نفس العيون في وجه صغير فستصبح قبيحة وسينعكس ذلك على الوجه بشكل عام.
هنالك صفات عامة قد نقول عنها جميلة، ولكن: التناسب هو الأهم، وهو ما يمكن أن نقول عنه «الجاذبية».
● ألم تقل لنفسك من قبل: «هذه الفتاة ليست جميلة حين أتمعن فيها.. ولكنها جذابة (باللهجة العامية «مملوحة»)».
● ألم تسمع أحداً يقول لك: «تمعَّن في هذه الفتاة: تجد أن كلَّ جزءٍ فيها ليس جميلا ولكنها على بعضها (أي بشكل كلي) جذابة».

صاحبي.. والسياق!!:

كان أحد الأصدقاء منهمكاً في التفكير في بناء منزله، وفي سبيل التخلص من أي مشكلة تواجهه أصبح يدور بمخطط بيته المرتقب مابين الأصدقاء - والكل يفتي - وفي الغالب عن جهل.. كالمعتاد!!
نظرت إلى مخططه.. ووجدته قد وضع السُلَّم (الدرج) بشكل دائري.
وعندما سألته عن السبب قال: «إنها الموضة». كما أنه شاهده في منزل أحد أقربائه وقد أعجبه جدا!!
قلت له: «هذا السُلَّم لا يناسب بيتك. وكونك رأيته جميلا في بيت ما لا يعني أنه سيكون بنفس الجمال عندك. لأنك شاهدته في سياقٍ خاص، أما الآن، وأنت تنقله إلى بيتك فأنت تضعه في سياقٍ آخر، لاسيما وأنت قد وضعته على حساب مساحات أخرى».
بمعنى آخر: لقد نزع صديقي السُلَّم من سياقه، ووضعه بالقوة في سياقٍ

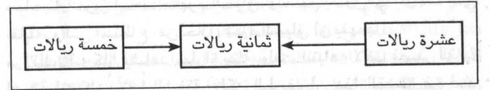
آخر دون أي تعديل يذكر!!
الشيء الآخر الذي قلته لصاحبنا: «إن عرض السُّلَّم غير مناسب».
فقال: «لماذا؟؟ هذه هي المقاسات المعتادة!!».
قلت له: «إنها المقاسات المعتادة حين تكون أحجام صالة البيت متوسطة.. ولكن الصالة كبيرة لديك. لذا: يجب أن يتناسب معها السُّلَّم، وإلا سيكون السُّلَّم في صالتك الكبيرة وكأنه «سُلَّم» خدمة.. وفي منتهى القبح!!».
ووضحت له أنه لا يوجد شيء صغير وشيء كبير، إنما هي مسألة تناسب وسياق بما لا يؤثر على الوظيفة في الاستخدام.
استجاب صاحبنا للمشورة.. وكان ذلك من حظه، إذ ثبت أن المشورة صائبة. وقد رأى بعد ذلك بيتا بسُلَّم دائري غير متناسب مع بقية البيت، وأسرع يخبرني ويشكرني على النصيحة التي جنبته الكثير من المشاكل.
لكن المؤسف أن صاحبنا هذا عندما انتهي من البيت بعد معاناة شديدة في الجهد والمال، بدأ مع زوجته في اختيار المفروشات. وفي هذه المرة يبدو أنه نسي الدرس. لقد اختار أشياء كثيرة – من ضمنها كنب فاخر – دون أخذ السياق بعين الاعتبار، لم يأخذ بعين الاعتبار حجم المجلس، وألوانه، والألوان الأخرى.. وكانت النتيجة لا تسر!!
وهذه المشكلة تجدها لدى الكثير من الناس، إذ يرون أشياء لدى الآخرين من أنواع المفروشات، أو يبصرونها في المعرض فينبهرون بها، غير أنه بعد شرائها ووضعها في المنزل تكون الصدمة!!
السبب كما أسلفنا: **انتزاع الشيء من سياقه إلى سياق آخر.**
صاحبُنَا نفسه قال لي ذات مره وهو يشرح مفهوم السياق – فقد أصبح خبيراً فيه –: «لديَّ غرفة بلون داكن قليلا، ومع ذلك أُدرِكُها داكنةً جداً عندما أقبل عليها، وعندما أمكث فيها قليلا أدركها بلون أفتح، ويبدو لي أن السبب هو: أن ألوان البيت – ولاسيما التي تسبق هذه الغرفة – فاتحة جدا».
طبعاً، استنتاجه صحيح.
يصدُق هذا على صفات كثيرة كالحجم: عند المكوث في غرفة صغيرة جداً ثم الخروج منها إلى غرفة متوسطة الحجم، ستدرك الغرفةَ متوسطة الحجم باعتبارها أكبر حجماً مما لو دخلتها مباشرة دون المرور بالغرفة الصغيرة.. رغم أن الغرفة (المتوسطة الحجم) هي هي!!

هل يصدق هذا على السيارة والمنزل...الخ؟
صاحبنا العزيز أَسعَدَه مفهوم السياق، وأصبح يسوق لي المواقف التي تقابله، والتي استطاع من خلال فكرة السياق أن يفهمها.
من ذلك؛ أنه كان يشاهد مباراة سلة، ولفت انتباهه لاعب قصير القامة لدرجة أنه كان مثيراً للشفقة، ولكن الطريف أن هذا القصير في أحد المشاهد ذهب لرمي الكرة رميةً خارجيةً، وشاهد صاحبنا ذلك اللاعب القصير ولكنه رآه هذه المرة بجوار المتفرجين والطاقم الفني فدُهِش من أنه طويل جدا.
طبعا صاحبنا أصبح خبيرا في السياق، وعلل هذا تعليلا صحيحا بقوله: «إن اللاعب تم إدراكه قصيراً عندما كان في سياق اللاعبين الأكثر طولاً منه. لكنه أصبح طويلاً عندما انتقل إلى سياق آخر؛ وهو سياق المتفرجين العاديين».
ومن أمثلة صاحبنا الطريفة قوله: «لاحظت أنه عندما تكون سرعة السيارة عالية (مثلاً ١٤٠كم/ساعة) ثم تنخفض (٩٠كم/ساعة) أحسُّ كأني واقف أو أمشي كالسلحفاة، بينما أدرك هذه السرعة الأخيرة على أنها عالية نوعاً ما لو كانت بعد سرعة أقل منها».
هل تتجاوز فكرة السياق هذه الجوانب إلى جوانب أكثر تخفياً – وبالتالي تأثيراً – في حياتنا اليومية؟
حسناً.. لو كنت تعطي ابنك مصروفاً يومياً مقداره ريال واحد؛ بينما تعطيه أمه ثلاثة ريالات. كيف سينظر الابن لك ولريالك؟
لو فرضنا أن الأم لا تعطيه أي شيء؛ فهل سيختلف الإدراك للريال؟

في السياق التعاقبي:

لو كنت تعطي ابنك مصروفا «عشرة ريالات» يوميا، ثم خفضتها إلى «ثمانية ريالات».
هل ستتساوى هذه الثمانية ريالات مع الثمانية ريالات بعد مصروفٍ معتاد خمسة ريالات، مع أن القيمة واحدة؟
الإجابة بالنفي، لأن الحكم سيتأثر بالسياق، أي بالعناصر الأخرى، وهي هنا: القيمة السابقة أو المصروف السابق، وليس القيمة الحقيقية.
يجب أن نستوعب أنه كثيرا ما يكون الشيء كثيرا أو قليلا بناءً على ما

يسبقه، وليس على ما هو حقيقة. (انظر الشكل التالي).



● تخيل أن رئيسك في العمل أو أستاذك شديدٌ جداً في تطبيق الأنظمة؛ فهو يخصم راتب يوم عن كل تأخير أكثر من ساعة، أو أن أستاذك يخصم درجة عن التأخر عن موعد المحاضرة. لو جاء رئيس آخر وخصم نصف يوم فقط عن نفس التأخير وأستاذ خصم نصف درجة هل ستسعد بهذا أم لا؟

● ألم تقابل بائعاً يستخدم فكرة السياق بحيث يعطيك سعراً عالياً جداً، ثم يخفضه بشكل كبير فتسعد لذلك، لأنك تقارن بين السعرين في ظل غياب أي فكرة عن السعر الحقيقي.

البائع – دون علمه – يستخدم فكرة السياق ليغير إدراكك للسعر الذي يريده مستخدما سعراً عالياً مبالغاً فيه في البداية.

● وهذا مثل المدرس الذي يقول لك: « ستقف عقوبةً لمدة ساعة». ثم يقول – بعد الاستجداء–: «حسنا نصف ساعة». فما يكون منك سوى أن تسعد!!

● من أمثلة التعاقب الزمني ما ذكره أحد المتقدمين لعمل، قال: «لم أُقبل لأن المتقدم الذي كان قبلي كان ممتازا، فلما دخلت – ودون وعي من يقوم بالمقابلة – أصبحت غير جيد، لأن المقارنة تمت بمن كان قبلي لحظي السيئ؛ ولو أن من كان قبلي كان متواضعَ الأداءِ لأصبحت في نظرهم جيدا».

وهذا الاستنتاج صحيح، وهو عيب من عيوب المقابلات إن لم تضبط.

● في نفس الخط؛ تخيل أنك تؤدي فقرة أو تقدم كلمة في حفل وقد كان أداء من كان قبلك رائعا. كيف سيكون تقبل المستمعين لك؟

سيكون أقل مما لو كان السابق لك في مستوى عادي أو ضعيف.

● وفي السياق المتزامن؛ تخيل لو أن مدرسا يعطي على كل مشاركة ربع درجة، ومن لا يشارك لا يعطيه أي شيء، بينما مدرس مادة أخرى يعطي كذلك ربع درجة، ولكنه يخصم ربع درجة في حالة عدم المشاركة. هل ستتساوى قيمة الربع درجة المعطاة من المدرس الأول والثاني؟

● ألا يذكرنا المثال السابق بمقولة «**العصا والجزرة أو الترغيب والترهيب**» والتي تستخدم في السياسة كثيراً، لاسيما بين الدول، حيث الجزرة أثمن مع العصا مما لو كانت لوحدها، مع أنها نفس الجزرة!!

مبدأ السياق يتجاوز كل هذا ليصل إلى جوانب إدارية وتنظيمية.

● هل سمعت بنظام تم استيراده من بلد وفشل لدينا؟

● أو شركة طبقت إجراءً دون أخذ الجوانب الثقافية بعين الاعتبار.. وكان مصيرها الفشل!!

تعليق عام:

ماذا نستفيد من معرفة مبدأ «السياق»؟

ربما تَرُدُّ الأمثلة التي تم إيرادها على هذا التساؤل.

هذا المبدأ يتناول جانبا مهما في حياتنا النفسية وهو «الإدراك». وهذا الجانب هو بوابة السلوك، فالقاعدة أنه **كيفما تُدرِكُ فإنك تسلك.**

لذا وجدنا أن السياق متواجد في جميع جنبات حياتنا اليومية تقريبا، بحيث لا يمكن أن يمر يوم دون أن تتعرض لهذا المبدأ، علمت أو لم تعلم!!

كما شاهدنا أننا عندما نزداد وعياً بتأثير السياق في إدراكنا يكون إدراكنا للواقع الموضوعي أفضل؛ ويساعدنا ذلك على أن ندرك الأمور على حقيقتها، وبالتالي تميل أحكامنا إلى أن تكون أكثر صواباً.

الوعي بهذا المبدأ –كما رأينا من الأمثلة البسيطة– يمكن أن يساعد في شراء الأثاث، في التصميم، في الذوق، وفي إصدار الأحكام والتقويم بشكل عام.

كذلك يمكن أن يفيد في التعامل مع الآخرين، ومعرفة العلة وراء أحكامهم غير المنطقية من وجهة نظرنا، وحتى في تقييمنا لكثير من المواقف الاجتماعية، فمن النادر أن تجد شخصا لم يُقَيِّم موقفاً بسبب اعتماده على معلومات ناقصة أو معلومة واحدة دون الأخذ بعين الاعتبار كل الموقف أو القصة أو الحدث!!

وحتى المواقف والأحداث التاريخية لا يمكن فهمها إلا بأخذها في سياقها المكاني والزماني والأحداث!!

ولمن يريد الاستفادة من هذا الجانب؛ جرب هذا التمرين:

● ابدأ في تسجيل الأمثلة اليومية التي تصادفك ودع إدراكك المباشر جانباً - لأن السياق قد عمل فيه عمله.

● ثم ضع إدراكك للجزء بعد وعيك بالسياق.

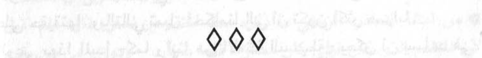
هذا التمرين إذا ما عُمِل عدة مرات فسوف يجعل من صاحبه متمرسا وماهراً في سرعة الوعي بإدراكاته بتأثير السياق وبعد عزله.

نصيحة أخرى: لا تحكم على أي جزءٍ بمعزل عن سياقه. لا تأخذ أي جزء وتعتقد أنه سيكون تماما كما ظهر في سياقه الأول. فقد يظهر أفضل أو أسوأ إذا كان الحكم جماليا.

إذا كنت مهندسا أو مصمم ديكور أو شخصا عاديا وتريد شراء شيء مثل المفروشات أو تصميم ثوب فأنت بحاجة ماسة لمعرفة تأثير السياق والوعي به تماما.

أخيرا؛ ما ورد من أمثلة ليس سوى جزء بسيطا من الأمثلة اليومية صعبة الحصر. ولكنا حرصنا على التنوع في كافة المستويات.

وختاما؛ تذكر القاعدة التالية: نحن حين ندرك فإننا ننسب الأجزاء لبعضها ولا نرى الجزء، بل ندرك تفاعل كل الأجزاء مع بعضها. لذا فالجزء يتغير إدراكه إذا وُضِعَ مع أجزاء أخرى حيث قد يتفاعل بشكل مختلف.



الفيزياء النفسية
(السيكوفيزيا)

هل العالم هو فعلا ما أدركه أو أنه مختلف؟

قد يكون عنوان هذا الجزء ملفت للانتباه، ولكن لننظر أولا للمستقيمات الثلاثة التالية:

بالنظر فقط، ودون استخدام أي أداة للقياس: ما رأيك في هذه المستقيمات: هل هي مختلفة أو متساوية في الطول؟

في الواقع؛ هي مختلفة الطول ويمكنك التأكد بالقياس، ولكن الفروق بينها بسيطة جدا.

قد يقول قائل: «وكيف تريدني أن أعرف التساوي من عدمه إذا كان الفرق يسيراً جدا؟».

حسناً.. سؤالك رائع، فهو يعني أن الفرق الحقيقي شيء وإدراكنا له

شيء آخر».

إذا قارنا بين شيئين في أي صفة (طول أو حجم أو لون...الخ) فإن الفرق بينهما في حالة الزيادة أو النقصان لا يُدرَك مباشرة، بل يجب أن يتجاوز هذا الفرق حدا معينا ندرك بعده ما بينهما سواء بالزيادة أو النقصان.

وقبل وصول الفرق إلى هذا الحد ندركهما متساويين مع أنهما ليسا كذلك.

لذا يقال إن **إدراك الفرق بين شيئين يخضع لقانون «الكل أو لا شيء»**.

تخيَّل مستقيماً بطول ١٠سم ومستقيماً آخر بطول ١,١٠ سم، وسئلت عن الفرق بينهما.

في هذه الحالة ستقول: «لا فرق».

تخيل أننا استمررنا في الزيادة.. طبعا: دون إخبارك، وبكسور بسيطة، وبشكلٍ متساوٍ (١ملم في كل مرة). ستكون الإجابة: «لا يوجد فروق».

ولكن.. بعد أنْ تصل الزيادة إلى درجةٍ ما ستكون الإجابة: «نعم، الآن هنالك فرق».

مثال آخر:

إذا كنا لا ندرك الفرق في الزيادة في طول مستقيم يبلغ ١٨سم إلا عندما يكون طول المستقيم الآخر ٢١سم، فإن هذا يعني أن المستقيم الآخر من طول ١٨سم وحتى أقل من ٢١سم يدرَك على أنه مساوٍ للمستقيم ذي الطول ١٨سم. ولكنه بمجرد أن يصل إلى طول ٢١سم يدرَك على أنه أطول من المستقيم ١٨سم.

هذا هو **قانون «الكل أو لاشيء»**، فأنت لا تدرك الفروق في كثير من الصفات إلا بعد تجاوز قيمة معينة (اسمها: **العتبة**)، وقبلها كأنه لا يوجد فرق بالمرة حتى ولو كنت قريبا من تلك القيمة المعينة، فالفرق ليس كميا تدركه بالتدريج بل: **إما أن تدركه أو لا تدركه.**

ويتم إدراكه في حالة تجاوزه لقيمة ما نطلق عليها «**العتبة**».

كلمة «**العتبة**» تذكرنا بالمنطقة التي عندها يتغير المستوى، مثل قولنا: «عتبة البيت».

العلاقة بين التغير في الواقع وإدراكنا أو عدم إدراكنا له تمثل محور اهتمام الفيزيا النفسية أو السيكوفيزيا.

فإذا كانت الفيزيا تهتم بظواهر الكون (الصوت و الضوء والحركة...الخ) وقوانينه التي تحكم العلاقات والتغير، فنحن في علم النفس - وبالتحديد في السيكوفيزيا - نهتم بالقوانين التي تجعلنا ندرك التغير.
وهذه الفكرة (**وجود تغير موضوعي أو واقعي لا يعني أننا قادرون على إدراكه**) تمثل موضوعا أساسيا في علم النفس، إذ نبحث عن العلاقة بين التغير الواقعي. وإدراكنا لهذا التغير.
من أهم ما تقدمه لنا السيكوفيزيا: اكتشاف أن إدراك الفرق بين شيئين في أي صفة (الحجم أو الطول أو الثقل...الخ) لا يكون ثابتاً بل يتأثر بالشيئين المقارنين.
على سبيل المثال: إذا كنا لا ندرك الفرق بين مستقيمين بطول ١٠ سم إلا بعد أن يزيد الثاني أو ينقص عن الأول بـ ٢سم، بحيث يصبح (١٢سم) في حالة الزيادة، و (٨سم) في حالة النقصان، فإن هذا الفرق ليس رقماً ثابتا يمكن تعميمه على أي طول لأي مستقيم.
لو كان المستقيم (٣٠سم) فإننا لن ندرك الفرق بينه وبين المستقيم الثاني إذا كان (٣٢سم) في حال الزيادة أو (٢٨سم) في حال النقصان.
الفرق نسبي، بحيث يحسب كالتالي:
في المثال الأول: ٢/١٠=١/٥=٠,٢٠.
إذن؛ **لكي ندرك أي فرق بين مستقيمين يجب أن تتجاوز الزيادة أو النقص الخمس.**
فإذا كان طول المستقيم (٣٠سم)، فيجب أن يتجاوز المستقيم الثاني الذي نقارنه به (٣٦سم) زيادةً، و(٢٤سم) نقصانا لندرك الفرق.
حسناً.. لو كان المستقيم (١٠٠سم) فيجب أن تكون الزيادة كذلك الخمس(٢٠سم)؛ بالتالي زيادة =(١٢٠سم)؛ و(٨٠سم) نقصاناً.. وهكذا.
هذا يعني شيئا بالغ الأهمية، وهو أنه **كلما زاد الشيء في القيمة احتجنا لقيمة كبيرة لكي ندرك الفرق.**
فأنت تحتاج (زيادة أو نقصانا) حسب نسبة الطول السالف: ٦سم فقط لتدرك الفرق في مستقيم بطول ٣٠سم، ولكنك تحتاج ٢٠سم لتدرك الفرق في مستقيم بطول ١٠٠سم، ولك أن تتخيل أطوالا أخرى.
إذن: إدراك الفرق في الطول (أو الوزن والحجم.. وغيرهما) **ليس قيمة**

ثابتة، بل هو نسبة ثابتة في كل صفة، وتتغير من صفة إلى صفة.
هذه النسبة يطلق عليها «**ثابت فيبر** Weber" نسبةً إلى العالم الذي عمل عليها في مجال السيكوفيزيا.
إذن: ما يقوله علماء النفس: **إن لكل صفة نسبة محددة لكي ندرك الفرق بين شيئين (حالتين أو كميتين) في صفة ما.**
على سبيل المثال.. في صفة الوزن:
نحتاج إلى ٠,٠٢ من أي وزن لكي ندرك الفرق (العتبة). فإذا كان الوزن (٥٠ كغم) فإننا لا يمكن أن ندرك الفرق زيادة أو نقصانا إلا إذا كان متجاوزاً أو مساويا لواحد كغم.
وحين يكون الثقل (٢٠٠كغم)، فلكي نقول إن هنالك فرقا (أي نصل العتبة) فلابد أن يكون الثقل الثاني (٢٠٤كغم) زيادةً و (١٩٦كغم) نقصاناً.
وهناك نسب ثابتة تقريبا (ثابت فيبر) حسب الصفات المختلفة:
مثلاً: تمييز الصوت ٠,٠٥
تمييز الضوء ٠,٠٨
كيف يمكن الاستفادة من هذه القاعدة؟
يستفاد منها في أي قرار حول تقدير أية قيمة. وتقدير أية قيمة موضوع متكرر في حياتنا بشكل يومي.
على سبيل المثال: صديقنا الذي تحدثنا عنه سابقا:
في أثناء بناء المنزل جاء من قال له: إن سعة أبوابه – لاسيما الحمامات– غير كافية.
ووجد صاحبنا أنه يمكن زيادة السعة بمقدار (٥ سم) فقط تقريبا؛ وكان يذكر ذلك لكل المحيطين به دون علم منه أن علم النفسٍ يمكن أن يفيده في هذا الجانب.
قلت له: «إن كان الهدف من الزيادة وظيفياً (بمعنى أن تُدخِل من الباب أشياء ذات أحجام كبيرة) فإن أي زيادة قد تكون مفيدة؛ أما إذا كان الهدف جمالياً؛ فإن قوانين السيكوفيزيا يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار. إن الزيادة بمقدار (٥ سم) ستظهر فقط في الأماكن الضيقة، أما الواسعة فهي بحاجة إلى سعات أكبر لتتضح، وإلا فإن الزيادة بالمقدار السالف ستكون كعدمها».
من الأمثلة كذلك:
- تخيل امرأتين إحداهما قصيرة جدا، والأخرى طويلة، وانتعلا حذاء

بنفس ارتفاع الكعب.. من سيظهر فيها الفرق بعد لبس الحذاء؛ القصيرة أم الطويلة؟

● إذا كانت لديك غرفة، ويوجد بها إضاءة خافتة جداً، وتريد أن تجعلها أكثر إضاءة.. في هذه الحالة: أي إضافة للإضاءة ستتضح، بينما ستحتاج لإضافة الكثير لو كانت الإضاءة قوية من البداية.

● لو كنت تأكل شوكلاته مع شاي حلو جدا، هل تعتقد أنك ستجد مذاق الشوكلاتة؟

● لو كان الشاي مراً أو بدلاً منه تناولت قهوة: كيف سيكون مذاق الشوكولاتة؟

● كذلك الحال في أي شيء مالح: لن تدرك الفرق (زيادةً أو نقصاناً) بينهما إلا إذا تجاوز الفرق نسبة معينة (٠,٠٠٢) من الشيء المقدم في البداية والذي تريد مقارنته بغيره.

● لو كنت تريد شراء سلعة رخيصة وقيل لك إن ثمنها خمسة ريالات بينما أنت تعلم أن ثمنها أربع ريالات. هل ستمانع في الشراء وتدخل في نقاش مع البائع حول هذه الزيادة؟

● حسناً.. في موقف آخر كنت تريد شراء سلعة أخرى فوجدت أن ثمنها (٣٢٠ ريالا) وأنت تعلم أن ثمنها هو أقل من هذا بثلاثة ريالات (٣١٧). في أي من الموقفين ستناقش البائع.. وقد لا تشتري؟

في الغالب سيكون في الأول لأن نسبة (كسر) الزيادة أعلى من الثاني. هذا الجزء يتطرق لنقطة جوهرية هي **أن العالم الذاتي يختلف عن العالم الواقعي (الموضوعي).**

وقد تناولنا هذا ببساطة من جانب نفسي بعيداً عن الفلسفة.

نؤكد على أنه:

● عندما نقارن بين شيئين فإن إدراك الفرق يرتبط بنسبة وليس بقيمة الفرق.

● يُدرَك الفرق أو لا يُدرَك، ولا يوجد تَدَرُّج، وهذا يجعل إدراك الفرق مفاجئاً.

والطريف أن الإضافة الأخيرة في أي عامل اختلاف (سواء كان: حجماً أو ارتفاعاً أو وزناً أو سمعياً أو مرئياً.. وغيرها) ثمينة جداً، والمثل العربي «القشة التي قصمت ظهر البعير» يدل على ذلك.

من الشواهد النفسية على اختلاف الحكم الذاتي عن الموضوعي: ما نلاحظه من اختلاف أحكامنا حول مواضيع كثيرة.

فقد تسأل شخصا ما عن حجم غرفة أو مذاق طعام ما أو جمال فتاة... الخ؛ فتجد أن الأحكام مختلفة جداً.

أحد الأسباب التي قد تكمن وراء هذا الاختلاف هو أن لكل منا معاييره الشخصية التي على أساسها يحكم على العالم الخارجي.

لكن.. من أين تأتي هذه المعايير الذاتية؟

يقول علماء النفس:

- إن خبراتنا تتراكم لتشكل معاييرنا في تقييم أي خبرة قادمة.
- هذه المعايير تتغير مع تغير وتنوع خبراتنا فترتفع وتنخفض، فأنت عندما تتعرض لخبرات جديدة تستجيب لها بشكل ما.
- بعد فترة تصبح هذه الخبرات معيارَك الذي تعتاد عليه في تقييم الخبرات التالية.

تخيل لو أنك كنت تعيش في قرية صغيرة ثم ذهبت للمدينة؛ كيف سيكون إدراكك للشوارع في المدينة؟

سيكون إدراكك أن الشوارع فسيحة جدا وقد يكون ذلك مثار تعجب، لكن.. بعد فترة ستصبح شيئاً عادياً، وستكون هي معيارك بحيث لو رجعت إلى القرية لقلت: «ما هذا.. شوارع ضيقة!! ».

يمكن أن تطبق المثال السالف على أحجام المنازل أو المسافات.

تخيل أن عملك لا يبعد سوى أربعة كيلومترات بزمن مقدراه عشر دقائق تقريبا. وفي يوم ما قيل لك: « لقد تم نقلك للخرج ».

طبعا أرغيت وأزبدت، ولكن لا مفر.. لاسيما أنها ترقية.

في الأيام الأولى كانت المسافة بعيدة جداً.. وكأنك ذاهب للمريخ!!

بعد عدة أسابيع؛ أصبح الأمر عادياً أو شبه ذلك، بل وأصبحت تقدر المسافات بشكل مختلف لدرجة أنك تقول عن مسافات كنت تراها بعيدة قبل النقل: «هذا المشوار قريب!! ».

قال لي أحد الزملاء: «كان لديَّ تلفزيون متوسط الحجم، وبعد فترة اشتريت تلفزيونا آخر من الحجم الكبير المنتشر (الذي انتشر حالياً!!). ما لاحظته هو أن جهازي القديم أصبح في عيني صغيرا جدا ولا أطيق

استخدامه والمشاهدة عبره!!».

أمر آخر متعلق بالمعايير الذاتية: ماذا تتوقع لو كلفت شخصا بعمل بسيط وهو عادةً لا يعمل شيئاً؟!! هل سيتقبل هذا التكليف أم أنه يعتبره حملاً ثقيلاً؟!!

يشتكي بعض الأشخاص من الأعمال البسيطة، والمشاكل البسيطة، لأنه ليس لديهم أي عمل أو مشكلة؛ وبالتالي: كل شيءٍ مزعجٌ.. مهما كان بسيطاً!!

وهذا يمكن فهمه –في حدودٍ معقولة– بواسطة مستويات المعايير التي يتبناها الفرد من واقع خبراته.

يستخدم العامة كلمة «متعود» أو «اعتاد». بالنسبة للشخص السابق فيقولون: «غير متعود على العمل»، أو: «ليس لديه مشاكل أصلاً.. متعود على الراحة».

ارتفاع المعايير، وانخفاضها، وتبنيها في المقارنة (والتعود عليها) قد يفسر لنا لماذا نَمَلُّ من أشياء كثرة ونبحث عن أكثر؟؟!!

لأن المتعة لو كانت تستمر بنفس الزخم كأول مواجهتها وخبرتها لاستمر الوضع ممتعا؛ لكن التعرض لأي متعة للمرة الثالثة مختلف عن المرة الأولى؛ فما بالك بالمرة العاشرة والمائة؟!

لذا يبدو أن مقولة: **«القاتل الحقيقي لأي متعة هو العادة»**.. مقولة صحيحة.

وكثيرا ما نحتاج للتغيير زيادةً ونقصاناً لنحس بالفرق.

فإن كان نقصانا قدّرت ما كنت فيه، وإن كان زيادةً قَدَّرت ما أنت عليه الآن، ولكن.. لمدة محددة تطول أو تقصر حتى تتعود وتصبح هي معاييرك.

باختصار: هذه القاعدة تنطبق على كل المقادير من الأطوال والأحجام وحتى الجمال والتقديرات المالية.

جزء كبير من اختلافاتنا يرجع إلى أن لكلِّ فردٍ معياره من واقع خبراته، لذا عندما يستخدم الفرد الكلمات الذاتية مثل: قليل، أو كثير، أو طويل، أو قصير، أو بعيد، أو قريب وغيرها؛ فإننا نتحدث عن (ننسب) الأشياء بناء على معاييرنا الداخلية الذاتية.

فما هو قريب عندك قد يكون بعيداً عند الآخر. ولكن مع استخدام معايير موضوعية مثل السؤال: «كم يبعد ذلك المكان بالكيلومترات؟» ينتهي أي لبس.

ومن الشواهد على تغير المعايير بشكل جماعي ما نلاحظه على مجتمعنا في الفترة الحالة، إذ تغيرت كثير من المعايير؛ فالضيافة بولغ فيها بدرجة كبيرة. وكذلك: اللبس، والمسكن، وفي البداية لم يتقبل ذلك الكثير من

الناس. وبعد فترة تم استدخالها وأصبحت معياراً عادياً، بل ويقاس عليها بحيث أن من يأتي بأقل منها فهو أقل من المستوى العادي.
هذه المعايير الذاتية تعم كل مناحي حياتنا، ومن أهمها الجوانب المادية: هل الريال بالنسبة للفقير كما هو بالنسبة للغني؟
ربما لو عملت دراسة عن القيمة الذاتية (النفسية) لوجدت –على سبيل المثال– أن المائة ريال عند فقير تعادل خمسين ريالاً عند متوسط الحال(أي النصف)؛ بينما لا تعادل عشرة ريالات عند شخص غني (أي العشر).
لذا يبدو أن التجارة المربحة تكون في سلع الأغنياء (بشرط أن يكون الطلب معقولا)؛ كما أن متواضع الحال يفاصل في الأسعار لدرجة متعبة.
لهذا؛ **فالمعيار الموضوعي (الواقعي) مختلف عن المعيار الذاتي (النفسي).**

تعليق عام:

ما حاولنا إيضاحه من خلال مفاهيم نفسية محددة هو أن **إدراكنا لا يعكس الواقع**. وما سبق مثالٌ على ذلك بشكل مختصر فالموضوع – في علم النفس – متسع بشكل كبير.

- تختفي رائحة العطر الذي نضعه من أنوفنا بعد فترة قصيرة جداً قد تصل لثوانٍ وبعدها لا يشمه سوى من يقابلنا.
- المدخن لا يشم نفسه بينما رائحته تملأ المكان.. أين اختفت الرائحة؟ إنها موجودة موضوعياً أو واقعياً ولكنها – بالنسبة لإدراكنا – اختفت. والسبب ما يطلق عليه «**التكيف الحسي**»: حيث يختفي أي شيء يتواجد بشكل مستمر بالنسبة لنا، وإذا لم يختفِ فإن حِدَّته تخف، لاسيما إذا زاد.
- عندما تسمع مكيف هواء مزعج الصوت، هل يظل الإزعاج نفسه بعد مرور نصف ساعة.
- عندما تتجه لأي مكان لأول مرة تجد أنك تنتبه للتفاصيل، وبعد فترة تبدأ التفاصيل تختفي وكأنها غير موجودة إلا إذا حصل تغيرٌ ما.

هذا «التكيف الحسي» هو ما يطلق عليه الناس «التعود».
العالم هو نتاج إدراكاتنا.. ولكن.. هل هو فعلا كما ندركه؟
الجواب باختصار: « إدراكاتنا تتأثر بعوامل عديدة، ولها قوانين معينة، لو وعينا بها – حتى ولو كنا غير متخصصين – لاستفدنا كثيرا».

السلوك الإجرائي

هل يتكون سلوكنا من أجزاء؟

هل يمكن أن نفهم ما يجري حولنا من سلوكيات وتصرفات بشرية مختلفة من خلال بعض المفاهيم المحددة؟

يقول علماء النفس: أغلب سلوكنا اليومي على تعقده يتكون من عناصر بسيطة، وهي: المثير والاستجابة والمعزز.

- **المثير**: حدثٌ خارجيٌ يُدرَك عن طريق الحواس الخمسة.
- **الاستجابة**: سلوك صادر من الكائن.
- **المعزز**: حدث يتلو الاستجابة، وبالتالي يُضعِفها أو يقويها في المرات القادمة.

ويمكن أن نتعرف على هذه المفاهيم الثلاثة المهمة في تفسير السلوك البشري من خلال هذا هذه الأمثلة البسيطة:

أ- عندما ترى إشارة المرور الحمراء وتتوقف، ثم لا يقع لك حادث أو تأخذ مخالفة:

- فالإشارة هنا هي (المثير).
- واستعمال الفرامل وإيقافك للسيارة هو (الاستجابة).
- وعدم حصول حادث أو مخالفة هو (المعزز).

ب) حين يرتكب ابنك خطأ وتقوم بعقابه:

- الخطأ هو (الاستجابة).
- والعقاب هو (المعزز).

انظر إلى حياتك اليومية:

- أنت متجه للباب (المثير)، فتمد يدك للمقبض لكي تفتح (استجابة)، وينفتح الباب (معزز).
- تمشي في مكان ما وتسمع أحداً يناديك باسمك (مثير)، فتلتفت (استجابة)، لتجد أحد أصدقائك (معزز).
- ابنك يُحدِثُ ضوضاء وصخباً (مثير)، فتتحدث معه بهدوء (استجابة)، ولكنه لا يستجيب (لا يوجد معزز)، وتكرر الحديث معه بهدوء، ولكن لا تغير في سلوكه (لا معزز لاستجابتك معه بالحديث الهادي)، هنا تصرخ وتطلب منه السكوت (استجابة أخرى)، فيسكت فوراً (معزز).

هل تعتقد أنك في المرة سوف تتحدث معه بهدوء أو بعنف؟

بالطبع كان تعزيزه لاستجابة الصراخ، ولهذا ستظهر في المواقف الأخرى، بل وستتعمم في مواقف مشابهة.

هذه هي عادةً بدايات تشكل السلوك ولكن بشكل أكثر تعقيداً، وأنت تسير وفق هذه القوانين دون أن تدري!!

لنفرض أنك مدرس وتريد أن تزداد مشاركة الطلاب؛ فتعطي ربع درجة أو نجمة أو علامة ما لكل مشاركة صائبة. في هذه الحالة أنت تطبق هذه النظرية.

كنت أشرح هذه المفاهيم لأحد الإخوة فنظر إليَّ نظرة غريبة مبتسما وقال: « يا أخي؛ كل الكلام الذي تقوله نعرفه، بل إن جدتي الأمية تعرفه من زمان طويل: نحن نعلم أنه إذا أخطأ طفل نضربه لكي لا يكرر خطأه، أو نكافئه إذا أصاب لكي تكون جزءا من سلوكه».

قلت له: « حسنا هذا كل ما تعرفه عن هذه النظرية. ولكنك لا تعرف التفاصيل الأخرى وبشكل علمي صحيح:

خذ على سبيل المثال؛ نبات ما يعرف العامة أنه مدر للبول، أو ملين، أو أنه يعالج الصداع، ولكن؛ كيف يؤثر؟ وهل تأثيره حقيقي أم زائف أو إيحائي؟ عندما تأخذ هذا النبات، وتحلله إلى عناصره الرئيسة، ثم تجرب وتختبر

كل عنصر؛ فأنت هنا تدخل ميدان الدراسة العلمية التي تستمر لكي تخبرك عن: تركيب هذه النبتة، ونسبة كل عنصر، وما إذا كان للنبتة تأثير ما، وما مصدر هذا التأثير؟ وكيف يؤثر في الجسم؟ وبأي طريقة؟ وما هي الجرعة المناسبة؟ وكيف يمكن إعادة تصنيعه في شكل دواء وبشكل مركز؟ ومتى يتناول؟ ومتى لا يتناول؟حسب الظروف والأشخاص؟....الخ».

هذا هو العلم. أما ما كان يتحدث عنه صاحبنا وجدته فهو ما يطلق عليه في العلم «المعرفة المتراكمة».

رغم بساطة هذه العناصر الثلاثة (المثير، والاستجابة، والمعزز) فإنها تشكل اللبنة الأساسية في كثير من سلوكنا المعقد.

على سبيل المثال: تصحو من النوم، وتتجه لغسل وجهك، ثم تتوجه لتناول إفطارك، وتخرج من بيتك إلى عملك، قاطعاً طريقا طويلاً تسير خلاله في طرق عديدة، وتنعطف عدة انعطافات، وتلقي التحية على شخص، وربما تتشاجر مع أخر...الخ.

لو حللنا بعض هذه السلوكيات من خلال تناول شريحة هي: صوت المنبه؛ تفتح عينيك، وتمد يدك لإطفاء المنبه، ثم تضع قدمك خارج السرير، وتلمس الأرض لتضع القدم الأخرى...الخ. فسنجد التالي:

مثير	استجابة	معزز (مثير للاستجابة التالية)	استجابة	معزز (مثير للاستجابة التالية)
صوت المنبه	مد اليد واطافؤه	اختفاء الصوت	مد القدم	ملامسة القدم الأرض

يلاحظ من الجدول أن هناك سلسلة من: مثير، ثم استجابة، ثم معزز.

وينبغي مراعاة أن المعزز يعزز الاستجابة السابقة، ولكنه في نفس الوقت مثير للاستجابة التي تتلوه، وهكذا في سلسلة طويلة يتكون منها السلوك المعقد.

هذا النوع من التحليل يفيد في تفسير وتعليم كثير من المهارات.

وكما تفيد هذه العناصر في فهم سلوكنا المعقد؛ فإنها تفيد في فهم سلوك «الاختيار» و «التفضيل».

ما الذي يجعلك تقضي وقتا كبيرا أمام الكمبيوتر أكثر مما تقضي أمام التلفزيون؟ أو مع شلة أصدقاء أكثر من جلسة عائلية؟

إن الإجابة تكمن في التعزيز، وحجمه.

هل تعلم أن هناك معادلة رياضية لوصف سلوك «التفضيل» أو «الاختيار» وصلت إلى حد أنها أصبحت قانوناً.

وهذا المثال يكشف لك كثيراً من الظواهر التي تفضلها دون أن تفهم تفسيرها:

تخيل بائع علب المناديل عند إشارة المرور يبيع علبةً واحدةً في اتجاه ما، بينما يبيع علبتين في اتجاه آخر. فهل سيكون وقت تواجده في الجانبين واحداً؟؟

هل تعلم أنه - ودون أن يحسبها، ودون علمه - سيتواجد في الجانب الذي يبيع فيه علبتين ضعف الوقت الذي يقضيه في الجانب الذي يبيع فيه علبة!!!

وهذا يمكن قياسه بشكل رياضي دقيق وكأن الفرد يحسبها بدقة. هل تصدق هذا؟

وهنالك عوامل عديدة تزيد أو تقلل من فعالية التعزيز، من أهمها:

١- **تنوع المعزز**: كلما تنوعت المعززات كانت أكثر فعالية. فالمدرسة التي تعزز الطالبة بالتصفيق لها فقط لا يكون تعزيزها فعالاً مثل المدرسة التي تستخدم معززات أخرى بجوار التصفيق مثل: الدرجات، وضع اسم الطالبة على لوحة المتفوقات...الخ.

٢- **حجم المعزز**: إذا كان خصم درجة واحدة فعالا؛ فإن خصم أكثر من درجة يكون أكثر فعالية. تخيل محلاً تجارياً يعطي علبة عطر صغيرة هدية؛ بينما محل آخر يعطي عقداً لا بأس بثمنه أو علبة عطر أثمن. على أي المحلين سيكون إقبال الناس أكثر؟!

٣- **استمرار التعزيز**: إذا انقطع المعزز يختفي السلوك (ينطفئ). يستمر السلوك طالما استمر التعزيز؛ ولكي يستمر السلوك بعد توقف التعزيز يجب سحب المعزز بالتدريج واستخدام معززات من نفس البيئة؛ فقد يسعد الطالب بحصوله على نصف درجة في المشاركة وبعد فترة يكون المعزز مكانة الطالب بين زملائه.

٤- **مستوى الحرمان**: كلما حرمت من شيء أصبح هذا الشيء معززاً لسلوكك؛ وهذا يعني أنه يمكن الاستفادة منه في تعزيز سلوك آخر. فأنت - مثلاً - لو حرمت الطفل من الخروج لأصبح الخروج ذا قيمة كبيرة لدرجة

أنه يمكن أن تستخدم هذا الخروج معززاً له لكي يؤدي واجبه المدرسي.
ثم.. هل قيمة ريال واحد متساوية بين الطفل الغني والطفل الفقير؟

٥- **تكلفة الاستجابة** : كلما كانت الاستجابة مكلفةً (في الجهد مثلاً) احتجت لمعزز أكبر. أنت تسمع بعض الناس يرددون: « ما هي مستاهله كل هذا التعب ». ونحن نقول هذا عندما تكون تكلفة الاستجابة أعلى من المعزز؛ بمعنى أن المردود أقل من الجهد. تخيل بعض المحلات التي تطلب أن تشتري بعشرة آلاف ريال لكي تربح خلاطاً بمائة ريال وقد لا تربحه عند السحب على الجوائز.

٦- **احتمالية التعزيز** : كلما كانت احتمالية التعزيز عالية كان المعزز أكثر فعالية وتأثيراً في السلوك. فلو أن فرداً يريد قطع الإشارة، واحتمالية أن يُمسَك ويعاقَب عالية فإن هذا قد يكف الاستجابة لديه ليجعله لا يتجاوز الإشارة. ولو أن سوقاً كبيرة وضع جائزة ثمينة على السحب ولكن احتمالية الفوز ضعيفة ويتردد أن جائزتهم لم يسحب عليها أصلا، أو أنه سيسحب عليها بعد فترة طويلة مما يجعل الفرصة ضعيفة، أو أنهم مشكوك في صدقهم، بينما هناك سوق آخر ربح كثير من المحيطين بك جوائز فيه، وسحبهم حقيقي، فإلى أي سوق ستتوجه؟!!

٧- **تطابق المعزز مع الاستجابة** : لا يقدم التعزيز دون صدور الاستجابة والعكس. وإذا حصل ذلك ضعف التعزيز لدرجة فقدانه لقيمته. المحسوبيات أو «الواسطات» هي المثال الحي على خلخلة العلاقة بين الاستجابة والمعزز. فإذا اجتهد شخص ولم ينل ما يستحق، بينما يذهب التقدير لشخص لم يبذل أي شيء. أو خالف أحدهم قوانين المرور ولم تطبق العقوبة عليه يحدث عدم تطابق بين المعزز والاستجابة مما يفقد المعزز (ثواب أو عقاب) قيمته. وقد أكد رسول الله صلى الله عليه وسلم على هذا القانون في قصة المخزومية قال صلى الله عليه وسلم « إنما أهلك من كان قبلكم، أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريف تركوه، وإن سرق فيهم الضعيف، أقاموا عليه الحد، والله لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها » (حديث صحيح أخرجه البخاري ومسلم وأصحاب السنن الأربعة). وعدم التطابق هذا يجعل كل قانون عديم الجدوى. **والقانون يُنحَر مع أول انتهاك عام له.**

٨- **فورية التعزيز** : كلما كان التعزيز فورياً غير مؤجَّل كان فعالاً، قال صلى الله عليه وسلم: « أعط الأجير أجره قبل أن يجف عرقه » (رواه ابن ماجة).

تأمل نصيحة أحد الدهاة الظرفاء لزميل له طلب منه النصح في موضوع السلفة، فقال: « إذا كان لابد من ذلك، ولا تستطيع الاعتذار لحرصك على علاقتك بمن يطلب منك الدين، فتستطيع أن تمسك العصا من المنتصف، وتحاول تجنب هذا النوع ببعض الدهاء دون أن يلحقك عتب: لا تعطِ السلفة إلا بعد إلحاح ولو بسيط، وتَعَذَّر بالنسيان (تكلفة الاستجابة)، ثم لا تعطه فوراً، حاول التأجيل قدر الاستطاعة (تأجيل التعزيز)، وأعطه -بعد كثير من الاعتذار- جزءا فقط مما يطلبه (كمية التعزيز)».

ألم تلاحظ أن «المعززات» هي العنصر الذي تقوم عليه كل القوانين والأنظمة والشرائع؟!

لا يمكن في أي نظام أو قانون إلا أن تجد «الثواب» و«العقاب».

هناك أمر بالغ الأهمية ينبغي التركيز عليه:

هل يرتبط المعزز بالثواب والعقاب أو اللذة والألم كما يفهمه أغلب الناس؟

الجواب: لا.

المعزز في علم النفس لا علاقة له باللذة والألم. ونحن لا يمكن أن ندعو أي شيء معززاً سواء ثوابا أو عقابا ما لم يؤثر على الاستجابة التي سبقته.

باختصار: **المعزز هو الشيء الذي يؤثر في السلوك فعلياً، وليس ما تظن أنت أنه يؤثر في السلوك.**

لو طبقت عقوبة على قطع إشارة المرور مقدارها ألف ريال وبعد التجربة وإجراء الدراسات لوحظ أن مستوى قطع الإشارات مازال على ما هو عليه؛ إذن فهذا الإجراء (وهو عقوبة الألف ريال) ليست معززا. وبلغة أبسط: لا يعتبر عقابا لأنه لم يؤثر على الاستجابة.

مثال آخر: لو أعطيت أي طالب عشرة درجات في حالة المشاركة الفعالة، ولاحظت أنها لم تؤثر على سلوكه فهذا الإجراء ليس ثوابا.

المعزز في علم النفس يحدد بتأثيره على السلوك؛ فإذا كان مؤثراً زيادةً أو نقصاناً فإنه معزز؛ وفيما سوى ذلك فليس معززاً.

وهذه أول قاعدة يختلف فيها علم النفس مع تصور العامة للثواب والعقاب.

هل تريد خلافاً أشد؟ حسنا؛ لو حددت عقوبة للطلاب بخصم ثلاث درجات عمن

لا يحضر واجبه ووجدت أن هذا الإجراء غير مجد إذن فهو ليس بمعزز.
لكن.. ما قولك إذا ارتفع عدد الطلاب الذين لا يحضرون الواجب بعد هذا الإجراء؟

هل تعلم أن علماء النفس يعتبرون هذا الإجراء -الذي رفع الاستجابة- ثوابا!!

ربما لأن الطلاب يعتبرون خصم ثلاثة درجات أفضل من عمل الواجب.

مثال آخر: مدرس يشكو من أن العقاب لا يجدي، ويوبخ بعض الطلاب ولكن سلوكهم غير المرغوب يزداد. في هذه الحالة يعتبر التوبيخ ثواباً وليس عقاباً. وتفسير ذلك أن الطلاب قد يجدون في التوبيخ لفتاً لانتباه زملائهم.

مثال أُسَرِي: أم تسأل: يتشاجر أبنائي فيما بينهم لدرجة الجروح والرضوض. وبمجرد رؤيتي لذلك أعاقبهم بالتعنيف والضرب ولكن لا جدوى، ولا أظن أن هنالك حلاً لهذه المشكلة.

يبدو أن هذه الأم كانت تعتقد طوال معاناتها مع هذه المشكلة أنها تعاقب الأبناء؛ ولا تعلم أن المشكلة قد تكمن فيما تتصور أنه عقاب بينما قد يكون ثوابا.

للتأكد من هذا قلت لها: « عندما يتشاجر أبناؤك غادري المكان فوراً ودعيهم؛ أو يمكن أن تأخذيهم لمكان آخر قائلة: تشاجروا ولكن بعيداً عني».

ماذا كان نتيجة هذا الإجراء؟

النتيجة -كما أوردت الأم- هي أن هذا السلوك (المشاجرة) اختفى بعد ثلاث مشاجرات. وقد كانت هذه الأم في دهشة لدرجة عدم التصديق.

لذا فإن الثواب والعقاب ليس ما تعتقده، وليس مرتبطاً باللذة والألم دائماً. وقد تطبق إجراءً معينا تعتقد أنه عقاب بينما هو ثواب يحافظ على السلوك ويقويه.

أنـواع المعززات:

اتفقنا على أن المعزز هو ما يحدث تغيراً في الاستجابة بعد تطبيقه، وإذا لم يحدث ذلك فليس بمعزز. وبصياغة أخرى: يحدد المعزز بمقدار تأثيره في السلوك وليس بارتباطه باللذة والألم أو الثواب والعقاب.

ويمكن تقسيم التعزيز إلى ثلاثة أقسام:

١- **الإيجابي**: وهذا يرفع الاستجابة أو السلوك المرغوب، مثل إعطاء المكافآت والترقيات وكلمات التشجيع وغير ذلك، بشرط ارتفاع الاستجابة.

٢- **السلبي**: وهذا يرفع السلوك المرغوب ولكن ليس بسبب رغبة الإنسان

في نيل مكافأة، بل تجنباً للعقاب وهرباً منه. فأنت تؤدي الواجب المدرسي هرباً من الضرب أو خصم الدرجات. وتجدد رخصتك ليس لنيل مبلغ مالي بل تجنباً للغرامة. ولا تقطع الإشارة خوفاً وتجنباً وهرباً من الغرامة أو السجن. أنت هنا تفعل السلوك خوفاً من حصول شيء تكرهه.. وهذا الشيء الذي تكرهه يسمى هنا « **المعزز السلبي** ».

هل تلاحظ أن أكثر القوانين والأنظمة بل حتى التربية قائمة على المعززات السلبية؟!!

٣- **العقاب**: وهذا يخفض السلوك غير المرغوب. فقطع الإشارة يعاقب بالغرامة لكي لا يكرر في المرة القادمة. والسرقة تعاقب بقطع اليد.

يقسم التعزيز وفق تقديمه إلى قسمين: المستمر والمتقطع، ويسمى ذلك « جداول التعزيز »:

المستمر: كلما استجاب الفرد يأخذ المعزز، مثل: إعطاء ريال كلما عمل الولد الواجب. أو: منعه من الخروج إذا لم يعمل واجبه المدرسي.

متقطع: وينقسم إلى عدة أقسام، ولكن نأخذ منها قسمين:

قسم يعتمد تقديمه على الزمن، حيث يشترط مرور زمن محدد وبعد ذلك يقدم المعزز بعد أول استجابة مثل: الراتب الشهري أو الأسبوعي أو حتى اليومية.

قسم آخر يعتمد على الاستجابات، مثل أن تعطي العامل مقدارا معينا حسب إنتاجه.

لو أن عاملا يعمل لديك وتعطيه باليومية وآخر تعطيه حسب عمله الذي تتفق معه عليه؛ أو صاحب شركه يعطي عماله رواتب شهرية؛ بينما آخر يعطيهم نسبة من الربح بالتالي يأخذون كلما عملوا أكثر أي حسب جدهم واستجاباتهم.

ما هي جداول التعزيز في داخل المتقطع؟

الأول: هو الزمن (أو الفترة الثابتة)، والثاني: الاستجابة (أو النسب الثابتة). تجمع كل الدراسات سواء على الإنسان أو الحيوان أن الاستجابة على النوع الثاني (النسب الثابتة) أعلى دائماً من الأول (الفترة الثابتة).

هل سمعت أحداً ممن حولك يقول: كان العمال أو الموظفون لدي لا يعملون عندما كنت أعطيهم بالراتب، ولكن عندما حولت العمل بالنسبة (أو بالعامية «القطوعة») تغير أداؤهم.

مثال آخر: تخيل عاملاً في مصنع للأحذية ويأخذ راتب ألف ريال شهريا، بينما زميله لا يأخذ راتباً بل ريالاً عن كل حذاء يعمله. من تعتقد سيعمل أكثر؟
ومن أمثلة جدول النسب في حياتنا اليومية: المتسول أو الذي يبيع مناديل لدى إشارة المرور.
أمثلة:
١- كل القوانين والشرائع والأنظمة لا تخرج عن هذه النظرية كما سلف. وكثير من ثغرات التطبيق في تلك الأنظمة والقوانين تجد لها إجابة في هذه النظرية. العقوبات (مثل: الغرامات والسجن) والترقيات والمكافآت هي معززات.
٢- هل لاحظت -كما ورد في الشرح- أن ما يطبق في المحلات التجارية والدعايات ليس سوى المعزز. بعض المحلات تضع هدايا رمزية، أو سحب على جوائز، أو تسجيل نقاط أو أميال جوية أو خصم خاص عند استخدام بطاقة ما...الخ.
٣- تفاعلنا الاجتماعي فيه الكثير من التعزيز: الابتسامة والمديح والعتاب والنقد...الخ. كل ذلك معززات ترفع السلوك أو تخفضه. ويطلق عليها «المعززات الاجتماعية».
٤- هل يلح عليك أبناؤك لكي يذهبوا لأحد مطاعم الوجبات السريعة؟ هذه المطاعم التي تستقطب الأطفال عن طريق وجبة الطفل ولعبة معها، كما تخصص مكانا للعب والتسلية.
٥- قبل فترة رفعت إحدى شركات المرطبات مبيعاتها بوضع نقاط على كل علبة، بحيث تجمع النقاط وتستبدلها بأحد الجوائز.
في ذلك الوقت أصبح كثير من الأطفال يشتري المرطبات ويسكبها أو يعطيها آخر لكي يحصل فقط على النقاط. بعد فترة قدمت شركة أخرى جوائز عبارة عن سيارات فاخرة وثمينة.
٦- هل سمعت بالمسابقات الهاتفية (٧٠٠) والسحب على الجوائز المبالغ فيها، والتي تستقطب فئة تحلم بالثراء السريع لاسيما المراهقين، إذا كانت الجوائز السيارات الرياضية. شيء واحد يضرب هذه الطرق في الصميم ويفشلها، هل تعلم ما هو حسب ما شرحنا؟ إنه احتمالية التعزيز.
٧- قبل فترة ليست بالقصيرة عملت إحدى الدول المجاورة مسابقات

مغرية لاستقطاب السائحين. ما عملته كان جوائز عبارة عن عدة سبائك من الذهب وكان هنالك جوائز فعلية توزع. تحقق هنا الاحتمالية وحجم المعزز الكبير، فكان الإقبال الكبير.

٨- سألني أحد الزملاء لماذا يتغير الفرد بعد زواجه؟ فقلت له: إن السبب يكمن في جزء لا يستهان به في خاصية التعزبز حيث إن كل فرد من الزوجين بعد الزواج يعمل على تشكيل سلوك الآخر، لاسيما الزوج لأنه الأقوى لعوامل يطول شرحها. هذا لا يمنع أن الزوجة تعمل نفس الشيء بطريقة أكثر تخفيا. هذه العملية تسمى «التشكيل»، فبالتعزيز الإيجابي والسلبي والعقابي تسوق الفرد نحو هدف سلوكي محدد. تخيل زواجاً ما في أيامه الأولى وبعد زوال طبقة العسل الرقيقة، يطلب الزوج من زوجته طلباً فتتأخر في عمله فيعنفها (تعزيز عقابي) بشكل مباشر أو غير مباشر (الصمت والنظرة بغضب)، وفي المرة القادمة تعمل الزوجة ما يتوقعه الزوج فيثني عليها أو ينظر إليها برضى (تعزيز أيحابي) أو على الأقل لا يوبخها (تعزيز سلبي). تصور الستة أشهر الأولى بالنسبة للزوجين في مثل هذه الأجواء من الاستكشاف والشد والجذب السلوكي والتشكيل. بعدها يحصل التقارب ويتشكل كل منهما حسب توقع الآخر وفق المعززات المقدمة من الطرف الآخر.

هل رأيت ما يصنعه المدرب في السرك من جعل الببغاء ترقص، والفيل يدور، والنمر يقفز في الدائرة أو الطوق المشتعل، وبعد كل حركة يمد المدرب يده ليناول الحيوان شيئا في فمه. هذا الشيء ليس سوى معزز وهو في الغالب حبة أو قطعة سكر.

٩- ختاماً؛ هنالك شيء يدعى التعزيز المتبادل: تخيل أن طفلا يريد الخروج من المنزل فلم تستجب له أمه فأخذ يصرخ ويبكي. ولكي تتخلص الأم فإنها تلبي طلبه. مَن هنا القائم بالتعزيز؟ في الواقع: كلُ من الطفل والأم يعتبر معززاً للآخر، فالأم تعزز صراخ الطفل بتلبية طلبه؛ والطفل يعزز سلوك أمه بسكوته بعد أن استجابت له. في المرة القادمة نستطيع تخيل ما يحدث.

مثال آخر: أستاذ جامعي يطلب من الطلاب في بداية الفصل عدم التأخر ولكن لا مجيب. ويتكرر هذا السلوك حتى اليوم الذي يفقد الأستاذ صبره فيبدأ في تطبيق إجراء معين؛ مثل خصم درجة ما، أو عدم السماح بدخول

الطلاب أثناء المحاضرة. لاحظ الأستاذ انخفاض عدد المتأخرين بشكل كبير وصل إلى الصفر تقريبا. الأستاذ يبدأ في انتهاج هذا الأسلوب لأنه مفيد. هنا كذلك التعزيز متبادل؛ فالأستاذ عاقب الطلاب أو عززهم سلبيا، والطلاب عززوا سلوك استخدام هذا الإجراء لدى الأستاذ.

الأمثلة كثيرة في هذا الجانب، ولكن نستطيع القول أن التعزيز المتبادل يذكرنا بمقولة: « إننا من نحدد كيف يسلك الآخرون نحونا »؛ ومقولة «ما ينفع معهم إلا الشدة» قد تصدق في هذا الجانب. هل تعلم أن كثيراً من الأبناء يتحكمون في سلوك والديهم عن طريق التعزيز السلبي حيث يفعل الوالدان ما يريده الأبناء تجنبا للمشاكل (تعزيز سلبي) مثل الشجار أو الزعل.

تعليق عام:

عندما تستخدم الثواب أو العقاب في أي مجال يجب الوعي بأن لاستخدامهما طرقاً علمية إذا تم مراعاتها فإن النتائج تكون مذهلة. وكما لاحظنا؛ فإن استخدام التعزيز من أهم الإجراءات في تغيير السلوك، والقاعدة الرئيسية لذلك أن **السلوك يتأثر بنتائجه**.

وإذا ما طبقت القاعدة – ولامناصٍ من استخدامها – فيجب عملها بطريقة علمية. على سبيل المثال؛ كثيراً ما نجد إجراءات تستخدم العقوبات دون مراعاة للشروط الواجب توافرها وكأن «العقوبة» أو «الثواب» عصا سحرية مجرد تطبيقها سوف يحل كل المشاكل.

من الطريف أن العقوبة كثيرا ما تستخدم كانفعال وتفريغ وليس لتعديل السلوك، إذ قد يعاقب الأب لأنه غاضب وليس لأنه يريد تعديل السلوك، والفرق بينهما كبير.

في الحالة الأولى: يُعَاقَبُ الفرد بشكل فظ دون احترام لكرامته؛ بينما **النوع الثاني** يعاقب السلوك ويعطى البديل الجيد بعلاقة إنسانية تحترم الفرد، وتصون كرامته.

يجب التذكير أن العقاب البدني في التربية عليه كثير من المآخذ، ويكفي أنه يطفئ سلوكيات كثيرة إيجابية أخرى، كما أنه قد يكون فعالاً مادام القائم بالعقاب موجودا فحسب.

ومن الجدير بالذكر أنه في حالة عدم التعزيز فإن السلوك يختفي (ينطفئ).

فإذا كان الطفل يبكي عندما يرى لعبة فنقوم بتعزيزه بشرائها؛ فإن أفضل طريقة للتخلص من هذا السلوك (البكاء للحصول على اللعبة والذي تعلمه بنفس الطريقة التي شرحناها سابقا) هي تجاهل بكائه.

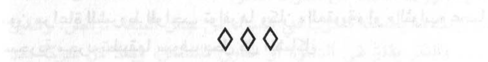
والملاحظ أن اختفاء السلوك سيأخذ وقتا (يعتمد على عدة عوامل؛ منها: طول فترة التعزيز)، لكن أهم ما يلاحظ أن السلوك (البكاء) يزداد في البداية قبل أن يتناقص ويرافق عادة بعدوانية (لفظية أو بدنية).

ومن الأخطاء التي يرتكبها الوالدان أو أحدهما: الاستجابة لهذه العدوانية والتعزيز مرة أخرى؛ مما يرسخ السلوك ويجعل زواله أصعب.

مثال آخر، تخيل الطالب الذي يُعطَى درجة على كل مشاركة وبعدها توقف المدرس عن ذلك. ما يحصل هو أن ترتفع مشاركة الطالب بشكل واضح ثم تبدأ في التناقص مع إحباط وتذمر.

ختاما: ما سبق هو أحد قوانين تعديل السلوك؛ لذا فإن الوعي به بشكل علمي يحقق نتائج باهرة في أي مجال. وتذكر هنا:

- لا علاقة للمعزز باللذة والألم.
- المعزز هو المؤثر على السلوك.



الإشراط الكلاسيكي

لماذا نربط بين بعض الأشياء
التي لا رابط بينها؟

تقول الرواية: كان أحد العلماء يجري تجارب فسيولوجية على الكلاب، ولاحظ بالمصادفة شيئاً طريفاً فتح الأفاق لاكتشاف نظرية من النظريات العلمية المهمة في فهم السلوك الإنساني والحيواني.
ما لاحظه هو أنه عندما كان يصل للكلب المراد إطعامه كان يجد أن لعابه قد سال قبل رؤيته وشمه للطعام. بمعنى أن لعاب الكلاب كان يسيل لمجرد سماع خطوات من يقدم الطعام.
بدون الدخول في التفاصيل؛ ما وصل إليه هذا العالم هو أن الكلب «ربط» بين وقع أقدامه وبين تقديم الطعام، فأصبح وقع الأقدام مساويا لتقديم الطعام؛ وبالتالي يثير تقريباً نفس الاستجابة (سيلان اللعاب). أو بلغة علم النفس يقال: **«مثير محايد يكتسب خصائص المثير الطبيعي»**.
تقول هذه النظرية –ببساطة–:

● **إذا ربطت شيئا (رنين جرس) لا يُحدِث أي استجابة لدى الكائن الحي (حيوان أو إنسان) بشيء آخر (طعام) يُحدِث استجابة طبيعية معروفة (سيلان اللعاب).**

● **ويقدم هذا الربط عدة مرات (يمكن أن تكون مرة واحدة كافية في حالة شروط معينة).**

● **فإنه في حالة تقديم هذا الشيء الذي لا علاقة له بالاستجابة (رنين الجرس في هذا المثال) لوحده دون الطعام فإنه يحدث سيلان اللعاب!!**

لو تم استخدام ضوء أو وقع خطوات أو صوت طبل أو أغنية عربية أو غربية ستكون النتيجة نفسها.

(انظر الشكل التالي والذي يمثل خطوات تشكل الإشراط أو الربط).

١) طعام (فقط) ـــيؤدي إلى ـــــ◄ لعاب

٢) طعام + جرس ـــيؤدي إلى ـــــ◄ لعاب

٣) جرس (فقط) ـــيؤدي إلى ـــــ◄ لعاب

إذن.. أمامنا خطوتان وهما:

● **تقديم مثير طبيعي من شانه أن يحدث استجابة طبيعية لدى الكائن مقرونا بمثير آخر (يطلق عليه مثير محايد) لا علاقة له بتلك الاستجابة.**

● **الخطوة التالية تقديم المثير المحايد لوحده (سيصبح اسمه مثير شرطي) حيث سيثير نفس الاستجابة الطبيعية.**

● **سيستمر الحال عدة مرات وبعدها سيعود المثير الشرطي مثيرا محايدا؛ أي لا يثير الاستجابة الطبيعية إلا في حالة استمرار الاقتران والانفصال مرة أخرى.**

هذه القاعدة على بساطتها تفسر الكثير من الظواهر النفسية اليومية.

الجدير بالذكر أن السلوك هنا ليس متعلقا بالعضلات المخططة (حركة إرادية) كما في السلوك الإجرائي الذي تناولناه سابقا، بل يتناول المنعكسات. وبمعنى أكثر بساطة؛ لنقل إنه يتناول الانفعالات والمشاعر بشكل عام.

هل تريد تجربة طريفة قبل تناول الأمثلة؟!!

● خذ قطرات ليمون وأطلب من صديق أن يغمض عينيه ويفتح فمه بعد أن تخبره أنك ستجري تجربةً لا ضرر منها.

● بعد ذلك اختر أي كلمة، ويفضل أن تختار كلمة غريبة أو لا معنى لها وليست كثيرة الترداد.

● انطق الكلمة، وفورا ضع بضع قطرات على لسان صديقك.
● كرر ذلك على فترات بفاصل لا يقل عن دقيقة مثلا. مرة أخرى، تقول الكلمة ثم تضع بضع قطرات من الليمون.
● بعد ذلك؛ جرب وقل له الكلمة لوحدها.
● ما ستجده هو أن نطق الكلمة سيؤدي لإفراز اللعاب.
ربما يعلم الكثير أن قول كلمة «ليمون حامض» مصحوبة بتعبير الوجه كفيلة بزيادة إفراز اللعاب!!
يمكن عمل تجربة أخرى على منعكس آخر مثل «رفة العين».
● اعمل التجربة السالفة من حيث نطق الكلمة، وبدلا من قطرات الليمون انفخ على العين.
● كرر ذلك عدة مرات.
● بعدها ستجد أنه بمجرد نطق الكلمة فإن العين سترف.
قد يغلق صاحبك إرادياً عينه عند نطق الكلمة. في مثل هذه الحالة فإن السلوك ليس منعكسا (كلاسيكيا) بل إجرائيا، وهو النوع الذي تناولناه في الجزء السالف.
إذا استطعت التميز بينهما فقد أصبحت خبيرا!!

أمثلة على التعلم الإشراطي:

الأمثلة التي تتناول هذا النوع من السلوك كثيرة جدا، وسنحاول التنويع قدر الإمكان:
١- **اللغة من الجوانب التي تتضح فيها هذه النظرية.**
عندما نقول: دم. ما هو شعورك؟ أليس التقزز والخوف إلى حد ما؟
لو قولنا: « ياسمين أو ريحان؟ « أو لو قلنا: « عفن « . هل تعلم أن ما رأيته أو سمعته ليس سوى أحرفاً أو أصواتاً لا معنى لها أبداً عدا أنها ارتبطت بأشياء تثير فينا شعورا طبيعيا مثل: التقزز أو الخوف..الخ.
● كلمة «الدم» هي « المثير المحايد « أو الشيء الذي لا علاقة له بالشعور الطبيعي (في مثالنا الأصلي يقابل «الجرس» أو «وقع الأقدام»).
● أما الدم نفسه فهو المثير الطبيعي (يقابل اللحم أو الطعام).
● أما الاستجابة فهي « التقزز» (وتقابل «سيلان اللعاب»).
واللغة بتعقيداتها لا يمكن اختزالها في نظرية واحدة ولكن هذه النظرية

مهمة في هذا الجانب.
على سبيل المثال؛ يوجد ارتباط أكثر تعقيدا يتجسد في اللغة.
إذا كانت كلمة «الإرهاب» و «إرهابي» أخذت شحنتها الانفعالية من الارتباط بمشاهد الدم والتدمير والخوف (كمثيرات طبيعية)، فإنها توصل هذه الشحنة الانفعالية عندما تربط بكلمة أخرى. عندما نقول:(الإرهاب الإسلامي، والمسلم الإرهابي)، فإن تقديم كلمة «الإسلام» أو «المسلم» كافية لتثير الخوف والنفور. وهذا للأسف ما يحصل هذه الأيام وما تنشره وسائل الإعلام.
٢ – مثال آخر على هذا الارتباط المعقد: تخيل أنك:

- تشاجرت مع «خالد» مشاجرة عنيفة لدرجة أنك أصبحت عندما تراه أو تسمع اسمه تشعر بالنفور والحنق ومشاعر سلبية كثيرة (الشجار هو المثير الطبيعي وخالد شكلا واسما هو المثير المرتبط به).
- أعقب ذلك أنك شاهدت «ناصر» يمشي مع خالد مرات كثيرة ما هو شعورك عندما ترى ناصر لوحده؟ سيكون شعورك تقريبا مشوبا بالنفور وبعض المشاعر السلبية!!

لماذا تستجيب لبعض الأسماء بالنفور أو الشعور بأنها قديمة.
السبب: أنها ارتبطت بأشخاص شعرت نحوهم بالنفور أو أنها أسماء لكبار السن. كذلك الحال في اختيار بعض السلع. فلو أنك ترى سلعة في أماكن غير جيدة أو لدى أناس لا تحبهم فهل ستشتريها؟
أحد الأصدقاء قال لي: « إن زوجته أرادت تصميماً ما لأحد الدواليب، إلا أنه لم يحبه، وبعد تفكير طويل قال لزوجته: إنه يذكره بغرف المستشفيات، ولهذا لا يريده».
ترى لو كان ذلك التصميم في قصور أو فلل هل ستكون مشاعره مختلفة؟
بالتأكيد.. نعم!!
٣ – ألم تسمع أغنية ما فتذكرك بموقف ما، سواء كان سعيدا أو غير ذلك.
هل تعلم أن كثيراً من الناس يسمعون أغاني معينة لأنها ارتبطت بذكريات أو مشاعر معينة.
لو حللنا هذا المثال بسبب سعة انتشاره لوجدنا أن:

● الموقف الأصلي (زواج) هو المثير الطبيعي.
● الشعور بالانشراح هو الاستجابة.
● الأغنية هي الشيء الذي لا دخل له في هذه الاستجابة عندما سمعته لأول مرة سوى أنه ترافق وارتبط بها.
● لذا عندما تسمعه ولو بعد أشهر أو سنوات ستشعر بنفس مشاعر الموقف الأصلي (الزواج على سبيل المثال).

٤ - هل شممت رائحة ما فتذكرت موقفاً ما بمشاعره؛ أو شعرت بشعور ما دون تذكر أي موقف بالتحديد؟ عندما تشم رائحة بخور.. ألا تشعر كما لو كنت في مناسبة اجتماعية؟!! حسناً.. لو شممت رائحة مطهر قوي ألا تشعر كما لو كنت في مستشفى؟!! وغير ذلك كثير جداً.

٥ - كنت أشرح لأحد الأخوة هذا النوع من السلوك فقال: «كلما شاهدت السنبوسة أشعر كأني في شهر رمضان!!».

٦ - ألم تسمع بشخص حصل له حادث سيارة، فأصبح يخاف ركوب السيارات. أو طفل تعطل به المصعد لوحده فأصبح يخاف المصاعد. أو شخص لدغته عقرب في الخلاء فأصبح يرتعب من الجلوس في مثل تلك الأماكن!!

٧ - هل حصل لك مشكلة مع أحد أصدقائك، وأصبحت لا تطيق حتى اسمه أو اسم عائلته؟

هل سبق أن شاهدت شخصا ولم ترتح له، وبعد طول تفكير تذكرت أنه يشبه شخصا حصل بينك وبينه كثير من المشاكل أو الاحتكاك؟

هل تعلم أن بعض عيوب المقابلات لطلب العمل قد تكون نتاج هذه المشاعر؟

الجدير بالذكر أن المشاعر قد تكون ايجابية لارتباط الشكل بشخص تحبه؟ وليست الأشكال فقط هي التي يتم ربطها.. بل أي مظهر مميز مثل اللهجات.

٨ - ما هو شعورك يوم الجمعة.. لاسيما بعد العصر؟ هل تعلم أن السبب هو الارتباط بيوم السبت؟

هل تعلم أن هذا الشعور يوجد يوم الأحد في بعض البلدان حيث بداية الدوام يوم الاثنين وأن يوم الجمعة بالنسبة لهم يوم مبهج كيوم الأربعاء لدينا.

٩ - طالب يواجه الكثير من التعنيف والعقاب البدني في مدرسته، يعبر عن نفوره من المدرسة بقوله: كلما أقبلت عليها أحس بالنفور الشديد وكأني مخنوق.

هل تستطيع تحديد العناصر الثلاثة في هذا المثال؟
إنها: العقاب، والمدرسة، والألم.
أصبحت المدرسة ترتبط بالعقاب وتثير نفس الاستجابة تقريبا.
١٠ - أحد الأصدقاء حصل له تسمم بعد أكلٍ تناوله في أحد المطاعم. يقول هذا الصديق: «كدت أموت، وأصبت بآلامٍ شديدة، وتقيؤ وإسهال.. لكن ما حصل لي بعد ذلك غريب: فقد أصبحت أكره ذلك المطعم، وكذلك تلك الأكلة التي تناولتها، بل لم أعد أطيق رائحتها!!»
من الطريف أنه يمكن أن يحصل الارتباط بمجرد التخيل في حالة الوصف الجيد فقط. لو قلت لزميلك « تخيل أنك أخذت وجبة طعام (كبسة) من عند المطعم «الفلاني» وأنت تأكل إذا بك تجد حشرة...الخ ».
لو تم الوصف بشكل مقزز جدا فإن صاحبك قد لا يقبل على ذلك المطعم أبداً.
هل شاهدت بعض ملصقات التوعية ضد التدخين وهي تعرض رئة مدخنٍ متليفة؟!!
١١ - في الجزء السابق تحدثنا عن بعض الطرق التي تستخدمها مطاعم الوجبات السريعة لجذب الأطفال مثل تقديم الألعاب. هل تعلم أن جزءاً من فعالية الأسلوب تعود لمحاولة الربط بين المطعم والشعور المبهج المرافق للعب، حيث ترى الطفل يبتهج ويطلب الذهاب للمطعم لاسيما إذا مر من جانبه وشاهد شعاره (وهو نفس الشعار المطبوع على اللعبة). الحيلة نفسها تستخدم في الدعايات حين تظهر فتاة جميلة في دعاية لعطر أو أي سلعة رجالية.
هنا يحاولون الربط بين الفتاة والشعور نحوها وبين السلعة.
لذا.. عندما ترى السلعة في السوق تجد نفسك تمد يدك لتناولها دون غيرها!!
١٢ - ما رأيك في التفاؤل والتشاؤم؟
تخيل شخصاً لا تعرفه أو بالكاد تعرفه، وجاء ليخبرك بخبر مفرح جداً.
في المرة القادمة عندما تراه ماذا سوف يكون شعورك؟
لو كان الخبر غير سار، كيف سيكون شعورك في المرة القادمة؟
في المرة الأولى ستشعر بالسرور والتفاؤل، وفي المرة الثانية سينقبض صدرك وتشعر بأن مصيبة في الطريق إليك.

تعليق عام:
الأمثلة من واقع الحياة اليومي على هذا النوع لا تحصى ولكن حاولنا التنويع.
ونذكر مرة أخرى بالمبدأ العام الطريف وهو **أننا ككائنات عندما يقدم لنا مثير ما ويصاحبه مثير محايد آخر فإنه بعد عدة مرات من الاقتران يكتسب هذا المثير المحايد نفس خصائص المثير الطبيعي من حيث قدرته على إثارة نفس الاستجابة تقريبا**. وهذه الظاهرة ملفته للانتباه؛ فهي تجعل مثيرات عديدة تثير فينا استجابات مع أنه لا علاقة بينهما.
ما يجب التنويه عنه هو أنه هنالك الكثير من العوامل التي تجعل هذا الربط قويا أو ضعيفا أو ربما لا يحدث أبداً. لعل من تلك العوامل: **كون المثير المحايد جديداً على الكائن مع استجابة قوية لمثير طبيعي ما.**
هل لاحظت أنك دائما تتذكر تعرضك لكثير من الأشياء لأول مرة؛ لو أنك في ليلة الزفاف وسمعت أغنية جديدة بالنسبة لك؛ فإن هذا يجعل الارتباط قويا بحيث لو سمعت الأغنية بعد مدة قصيرة أو طويلة لشعرت بنفس المشاعر.
هل تعلم أن كثيراً من العادات غير الجيدة التي يمكن أن يدخل ضمنها الإدمان أو التدخين أو عدم التحكم في الأكل يمكن أن تسهم بعض الارتباطات في صعوبة تركها؟؟!!
عندما يشرب المرء أو يدخن فإنه يمارس ذلك في أماكن وأزمنة وفي ظروف اجتماعية ومزاجية معينة ترتبط بالتدخين أو الإدمان.
لذا تجد الفرد يقول: «حاولت أن أترك التدخين (أو غيره) ولكن عندما أتواجد مع بعض الزملاء أو أشاهد مباراة أو أكون بمزاج ما؛أجد يدي تمتد لكي أدخن».
هذه النظرية تفسر الكثير من المواقف، وتتواجد في حياتنا اليومية بشكل كبير، وهي جزء من طريقة تعلمنا وتعاملنا مع البيئة الخارجية وبرمجتها إذا صح التعبير.
لذا فهي توظف في التعليم والأعمال التجارية والعلاج النفسي وكثير مما تراه حولك!!

الفعالية الذاتية

هل فكرة «عدم المقدرة» ناتجة عن العالم أم أنها مشكلة داخلية؟

● هل مر عليك موقف كنت تريد فيه تأدية عمل ما ولكن منعك من ذلك اعتقادك بأنك «غير قادر» على عمل ذلك، وبالتالي لم تحاول من البداية، أو كانت محاولتك ضعيفة جدا؟

● صديق يشتكي من أن وزن زوجته ازداد لدرجة أن تضاريسها بدأت في الاختفاء، وقال إن مشكلتها أنها «أكولة». والمشكلة الحقيقية ليست في الأكل بقدر ماهي ضعف في عزيمتها عن عمل برنامج غذائي (حمية خاصة)، فهي مقتنعة تماما أنها لا تستطيع لأنها حاولت مرارا ولم تستطع لذلك استسلمت.

● طالب يشتكي من مادة الإنجليزي أو الرياضيات قائلا: «لن أستطيع أن أفهم هذه المادة مهما عملت؛ لذا لا داعي للمحاولة من البداية».

● ربما سمعت بتعبير «هذا الطالب تعقد من مادة الإنجليزي» أو «هذا الطالب صار بينه وبين مادة الرياضيات حاجز نفسي». أو قد نسمع مقولة «فلان متعقد من عمل ذلك الشيء» أو « فلان يعتقد أن ذلك الموضوع صعب عليه »، أو « فلان مهزوم نفسيا ».

السؤال هنا: كيف يمكن تفسير ما سبق من جانب نفسي؟
ما يقوله علم النفس في هذا الصدد سهل ويسير:
هنالك عوامل عديدة تجعل الفرد يستجيب بطريقة أو أخرى.
من أهم تلك العوامل: «التعزيز» والذي تم تناوله في السلوك الإجرائي.
ومن العوامل المهمة ما يمكن تسميته «**الفعالية الذاتية**» والتي تعني: «**اعتقاد الفرد بقدرته على إتيان استجابة ما**». وهذا الاعتقاد يلعب دورا كبيرا في السلوك والدافعية، حتى أن الفرد لا يحاول، أو يتوقف عن المحاولة عندما تكون الفعالية منخفضة بشكل كبير.
وقد يطرح سؤال مهم جدا حول الأسباب التي تشكل اعتقاد الفرد حول ضعف قدرته أو قوتها.
وهذا سؤال مهم تتجسد إجابته في ما يمكن تسميته «مصادر الفعالية الذاتية»، وهي:
١- **الخبرات السابقة**: كلما كانت خبرات النجاح متعددة أسهم ذلك في رفع الفعالية الذاتية. وليس التعدد فقط بل إن نوعية الخبرات تلعب دورا كبيرا كذلك؛ فالنجاح والسيطرة في حالة الخبرات القاسية والصعبة أكثر إسهاما في رفع الفعالية الذاتية من الخبرات الناجحة السهلة.
● تخيل طالبا يرسب في مادة ما عدة مرات، وآخر ينجح.. كيف سيؤثر ذلك في الفعالية الذاتية مستقبلاً.
● تخيل أنك نجحت في بعض المشاريع التجارية؛ كيف ستكون فعاليتك الذاتية؟
● لو خسرت في صفقات متعددة؛ ألن تقول: أنا لا أنفع لهذا العمل؟
● طبعاً خبرات النجاح والفشل تتراكم وتطرح من بعضها والناتج يصب في الفعالية الذاتية. لذا فالفعالية الذاتية لا تنخفض من أول إخفاق إذا سبقه نجاحات كثيرة.
٢- **المقارنة بالأقران**: نستمد فكرة عن مقدرتنا على إنجاز سلوك أو مهمة بمقارنة أنفسنا مع الآخرين، ولاسيما من يماثلنا.
● لو نجح زميل لك في اختبار ما فإن هذا سوف يرفع اعتقادك بأنك قادر على اجتياز هذا الاختبار إذا كان زميلك في مستواك أو أقل.
● سيدة تريد إجراء عملية جراحية وتتوقف لتفكر هل تستطيع تحمل

هذه العملية أم لا؟ وتجد أنها قد عملت واحدة أكثر ألماً وتحملتها (خبرة سابقة)، ثم التفتَّ لتجد أن أختها أو جارتها قد عملتها وأنهن لم يشتكين (مقارنة). وجاء من يقنعها بأنها قادرة على عملها وببساطة (إقناع لفظي). وهذا هو المصدر الثالث.

٣- **الإقناع اللفظي**: وهذا كما سلف يعتمد على محاولة الآخرين القيام بإقناع الفرد بأنه قادر على إنجاز عمل ما. وهذا الأسلوب مستخدم بشكل كبير مع أنه ضعيف التأثير.

٤- **أخيراً: التنبه الانفعالي**: كلما مارست عملاً ما وكنت فيه قلقاً متوتراً خَفَّض ذلك فعاليتك الذاتية، والعكس صحيح.

تخيل طالباً يدخل الامتحانات وهو قلق بشكل كبير ومشدود الأعصاب.

في مثل هذه الحالة قد يصل مثل هذا الطالب إلى أن يقول: «الدراسة والامتحانات صعبة علي ولا أقدر عليها». ويمكن تعميم هذا المثال على نماذج ومواقف الحياة.

بشكل عام:

ما يجب ملاحظته هو أن هذه العوامل مرتبة من حيث قوتها وتأثيرها على الفعالية الذاتية ترتيبا تنازلياً من الأقوى إلى الأضعف. فأقوى مصدر للفعالية الذاتية هو الخبرات السابقة، يليه المقارنة، ثم الإقناع اللفظي، وأخيرا التنبه الانفعالي.

ما يجب إبرازه هو أن **الفعالية الذاتية** -وكما يتضح من الاسم- **ذاتية وليست موضوعية** أو واقعية.

وهذا يعني أن اعتقادك بمقدرتك ليس متطابقاً بالضرورة مع الواقع.

فقد تنظر إلى نفسك على أنك غير قادر على إنجاز شيء ما بينما أنت قادر، بل أفضل من غيرك كثيراً. وهذا حقيقة هو ما نجده وبشكل كبير.

الأمر الثاني هو أن **الفعالية الذاتية خاصة وليست عامة**. بمعنى أنك قد تجد من لديه انخفاض في الفعالية الذاتية الاجتماعية (يعتقد أنه غير قادر على مواجهة الناس وتكوين صداقات...الخ) بينما فعاليته الذاتية في جانب آخر (أكاديمي على سبيل المثال) مرتفعة جداً.

بل إن التخصيص يصل إلى حدود أضيق من هذا؛ فقد تجد طالبا فعاليته

الذاتية منخفضة في الرياضيات ولكنها مرتفعة في مادة أو مواد أخرى.
من ضمن النقاط المهمة في هذا الجانب: تمييز علماء النفس بين الفعالية الذاتية والعجز أو اليأس.

● تخيل الطالب خالد وهو يقول: «لن أدرس ولن أحاول لأني سوف أرسب في المقابلة لا محالة لأنها صعبة وتتطرق لمواضيع شتى منها اللغة الإنجليزية».

● أخوه عمر يقول: «لن أدرس ولن أحاول لأني لن أجتازها كذلك لا محالة ليس لصعوبتها وبسبب اللغة الإنجليزية، ولكن لأن العملية شكلية والواسطة هي التي ستنجح أو ترسب».

في حالة خالد؛ الأمر هو فعالية ذاتية منخفضة بينما هو «عجز» أو «يأس» في حالة عمر.

الفرق بين الفعالية الذاتية والعجز هو أن الفرد في الأولى –كما نعلم– يعتقد أنه غير قادر على إتيان سلوك ما.

أما العجز؛ فالفرد يعتقد أنه قادر، ولكن استجابته لن تقود النتيجة المرجوة لسبب أو آخر.

مفهوم الفعالية الذاتية يستخدم في جوانب مثيرة ويفسر كثيراً من السلوكيات. عندما تسمع عبارة «لا أستطيع عمل ذلك» أو «إنه صعب علي» فقد تكون أمام الفعالية الذاتية. ومن الجدير بالذكر أن الفعالية الذاتية ليست فردية فقط؛ بل يصل الأمر إلى أن نقول: إن هنالك فعالية ذاتية جماعية تتضح في المجتمع عندما يريد أفراده التغيير ولكنهم لا يفعلون لأنهم يعتقدون أنهم غير قادرين. ختاماً: انتبه لفعاليتك الذاتية، وحاول تقويم نفسك بشكل دقيق، فقد يكون انسحابك من كثير من المهام نتاج فعالية ذاتية منخفضة بعيدة عن الواقع فتخسر كثيرا. وقد تكتشف ذلك بعد فوات الأوان وتعض أصابعك ندما، ولكن... لا تجني سوى ألم الأصابع!!



الضغوط النفسية وعواملها

هل للضغوط عوامل تضعفها وتقويها؟

لابد أنك كثيراً ما سمعت أحدهم يقول: «أنا تحت ضغوط كثيرة». أو يقول: «أنا مضغوط».

وقد يسأل البعض عن الضغوط، وطبيعتها، والعوامل التي تجعل بعض حوادث حياتنا اليومية عادية وبسيطة، وبعضها ضاغطة وربما ضاغطة جداً.

هنالك عوامل معينة تسهم في رفع الحدث اليومي إلى مستوى «الضغط النفسي». هذه العوامل متعددة، ولكن من المفيد أخذ فكرة عنها، حيث يساعد ذلك كثيراً في كيفيه الفهم والتعامل مع الضغوط.

يورد علماء النفس عدداً كبيراً من العوامل التي من أهمها:

١- **الأهمية**: تتناسب الضغوط مع الأهمية، فكلما كان الموضوع مهما لأي سبب كان (على سبيل المثال لأنه يترتب على النتائج أمور عديدة) كلما كان الموضوع ضاغطاً.

● لو قدمت على جهةٍ ما للعمل أو للدراسة وليس لديك بديل آخر؛ سيكون الوضع ضاغطاً بينماً هو أقل عندما يكون لديك بدائل أخرى.

● عندما تشتري شيئاً بألف ريال، هل ستتوقف كثيرا وتشعر بالتردد وربما الضغط أكثر أم عندما تشتري (سيارة) بمائة ألف.

● هل الثانوية العامة مثل أي مرحلة نقل أخرى؟

إذن: الأهمية تجعل الأمر ضاغطا أوٍ لا تجعله.

ومن الأمور التي تعطي الأهمية زخماً وبالتالي ترفع من الضغوط: توقعاتُ الآخرين، فكلما كان هنالك من يتوقع منك أن تنجز شيئا ما زاد الضغط النفسي. ويظهر ذلك كثيراً في مجتمعنا لما يمتاز به من أهمية الآخرين وانطباعاتهم عنا وبالتالي تقديرنا لذواتنا.

يلاحظ أنه في حالة الأهمية يصبح الفرد حساسا لأي مؤشرات من البيئة حول موضوع الضغوط.

● فالفرد في حالة مقابلة مهمة يصبح حساساً لأي مؤشر، فقد يقول لنفسه: «أعتقد أن أموري جيده، فلقد ابتسم أحد الأعضاء عندما أجبت».

● أو قد يقول: «أموري ليست على ما يرام، فلقد وضع اسمي في آخر القائمة، وهذا دليل على أني لن أقبل».

● أو تخيل أنك تنتظر نتيجة تحليل طبي مهم أو تشخيص فتبدأ في مراقبة انفعالات الطبيب وتعابير وجهه.

٢- **التحكم والسيطرة**: كلما اعتقد الفرد أنه يسيطر ويتحكم في البيئة كانت الضغوط أقل بل ويتحول الموقف إلى كونه متحديا وممتعا.

تخيل أنك تواجه مشكلة ما وتعتقد أنك تسيطر عليها وقادر على التعامل معها وأن كل الأمور بيدك، كيف سيكون حالك في التعامل مع هذا الحدث؟.. بالطبع لن يكون ضاغطا.

٣- **المعتقدات الدينية**: مع أن علاقة المعتقدات بالضغوط معقدة إلا أن من لديه فلسفة حول أن ما يحصل ليس صدفة أو حظا بل قدرٌ، كما أنه ليس مسؤوليته؛ فإن ذلك يحجم من تلك الضغوط. هذا إذا رافقه معتقدات حول «معنى» الضغوط.

فمن يرى أن مرضا مزمنا ليس سوى ابتلاء من الله، وأنه يُؤجر على صبره

فإن الضغوط ستكون أقل وقعا، وهذا واضح في التصور الإسلامي الذي تجسده الآيات القرآنية والأحاديث النبوية.

٤- **الجدة**: كلما كان الموقف جديدا كان ضاغطا. لكن العلاقة ليست بهذه البساطة فيجب أن يرتبط الموقف الجديد بخبرات سمع أو قرأ عنها حول الموقف الجديد تشير إلى أنه يمكن أن يكون مؤذيا أو يلحق ضرراً بالفرد.

● لو كنت في سفر لأول مرة وسمعت قصصاً عن الجرائم كيف ستكون سفرتك؟!!

● لو أخذت اختباراً لأول مرة هل سيكون كتناوله للمرة الثانية؟

هنا تتداخل عوامل عديدة مثل: التنبؤ بالأحداث في الموقف بعد التعرض له عدة مرات، وكذلك التحكم والسيطرة التي تناولناها في النقطة السالفة.

وبشكلٍ عام: **الموقف الجديد ضاغط**. وربما يدرك عامة الناس، ذلك وتجد أن بعضهمً يقول إنه مزعج (أيا كان الحدث) لأنه يمر بهذه الخبرة لأول مرة.

٥- **التنبؤ**: كلما كان بالإمكان التنبؤ بالموقف أو الحدث كان أقل ضغطاً.. تخيل أنك تتوقع أن نتيجتك في الامتحان غير جيدة من خلال أدائك فيه، بينما آخر لا يتوقع ذلك. بعد ذلك تخرج النتائج وتكون متواضعة. في مثل هذه الحالة من يا ترى ستكون استجابته حادة وسيمر بالضغوط أكثر؟

نقطة أخرى تتعلق بالتنبؤ هي أنه قد يأخذ شكل الاحتمالات.

تخيل أنك تتقدم لوظيفة واحتمالية حصولك (تقديرك الشخصي) عليها منخفضة مع أهمية الحصول عليها. كيف سيكون شعورك؟

وستكون الضغوط قوية كلما كان الموقف غير واضح.

تخيل أن حدثاً مؤلماً يحصل بدون مقدمات هل سيكون وقعه مثلما لو كان هنالك مؤشرات ما على حدوثه؟

٦- **السمات الشخصية**: وهذه من العوامل المهمة، لأنها تلعب دوراً كبيراً بتفاعلها مع العوامل الأخرى.

تخيل شخصا «قلقاً» يتوقع الكوارث ويضخم الأمور (يجعل من الحبة قبة)، فهو يتوقع أسوأ الاحتمالات التي يمكن تخيلها، ويستجيب لها وكأنها قد حدثت، بل ويبدأ في وضع الترتيبات لذلك. كيف سيكون تعامل

مثل هذا الفرد مع المواقف الحياتية اليومية حتى ولو كانت بسيطة؟
طبعاً يختلف الأفراد في درجة القلق، وكلما كانت الدرجة عالية شاهدنا ذلك الوصف واضحاً.
مثل هذا الفرد بهذه الدرجة المرتفعة من القلق يجعل من كل موقف وحادثة موقفاً ضاغطاً، لاسيما إذا ترافقت مع العوامل الأخرى مثل: الأهمية، والغموض، والتحكم.
تخيل مجموعة من الطلاب أو الطالبات لديهم اختبار شهري الأسبوع القادم.
كيف سيكون استجابة الطلاب؟ سترى أن أكثرهم قلقاً سيتوتر وستكون الفترة التي تسبق الاختبار غير سارة.
وهذا بالطبع يتوقف على درجة القلق والعوامل الأخرى لاسيما «الأهمية».
كثير من الناس مشاكلهم وضغوطهم ذاتية أكثر من كونها موضوعة أو واقعية. بمعنى أنهم هم الذين يرونها مشاكل وضغوطاً لقلقهم وتوقعاتهم السيئة المرعبة غير الواقعية. وعندما ينتهي أي موقف دون حصول ما توقعوه فإنهم لا يستفيدون من تلك الخبرات ويعاودهم القلق بنفس الطريقة المبالغ فيها في موقف أخرى مشابهة.
العوامل السالفة – باختصار – من أهم العوامل التي تلعب دوراً كبيرا في تضخيم أو تحجيم الضغوط.
لكن.. هنالك عوامل عديدة أخرى تسهم في جعل الموقف ضاغطاً أو غير ضاغط.
فمثلاً: كلما كانت مدة الضغوط طويلة كانت أكثر إيلاماً؛ فمن يعاني من ألم أسنان حاد ليس كمن يعاني من مرض مزمن.
كذلك: القرب الزمني للمواقف الضاغطة. فمن لديه امتحان مهم بعد شهر لا يقارن بكونه غداً.
هذه بعض العوامل التي تسهم في صنع الضغوط.
لكن.. هل نواجه الضغوط بشكل متساوٍ؟
الإجابة طبعا بالنفي.
هنالك ما يطلق عليه **«أساليب مواجهة الضغوط»**، حيث يختلف الأفراد في مواجهة الضغوط.

١- من تلك الأساليب ما يركز على « **حل المشكلة** » مثل التعامل المباشر مع مصدر وسبب الضغوط، بما في ذلك: البحث عن المعلومات، واللجوء للآخرين طلبا للمساعدة.

٢- ومن الأساليب ما يركز على **الانفعال ومحاولة خفضه** لاسيما في حالة عدم توافر حل للمشكلة.

٣- ومنها **محاولة إنكار المشكلة واللعب على النفس** أو ربما التقبل مع طلب المساندة الانفعالية من الآخرين (أي يشكو للآخرين فيشاركونه ألمه ويتعاطفون معه ويشعرونه أنه ليس وحيداً).

وبشكل أكثر دقة: يمكن أن نجد صوراً عديدة لمواجهة الضغوط سواء كانت مركزة على المشكلة أو الانفعال بتناول أي مخدر، أو النوم، أو مشاهدة التلفزيون، أو العمل؛ أو الاسترخاء (مثل الرياضة أو الاستحمام)؛ أو الاتجاه نحو الممارسة الدينية، وغير ذلك كثير.

● قال لي أحد الأصدقاء: «يا أخي لا أدري لماذا يحلو النوم والتلفزيون لابني عندما تأتي الاختبارات».

● أما الصديق الآخر فقد قال: «عندما تواجهني مشاكل معينة ألاحظ أني آكل بشكل غير طبيعي، وأحياناً أفقد الشهية تماماً».

● وإحدى القريبات تقول: « عندما أطفش وأكون متضايقة وتحت ضغط ما، أتجه للأسواق وأشتري أي شيء وأكتشف لاحقاً أني لا أحتاج إلى الغالبية الساحقة منها».

باختصار؛ موضوع الضغوط ومواجهتها موضوع متشعب، ولكن أهم ما يمكن قوله: أن الوعي بالعوامل التي تضخمها أو تحجمها قد يفيد كثيراً في التعامل معها بشكل ايجابي. ولعل أفضل نصيحة تقال في حالة الضغوط هي: **مواجهتها بحلها وليس الهرب منها**. وفي حالة عدم وجود حل (مثل الأمراض المزمنة والخطيرة) يتم الاستعانة بالدعم الاجتماعي والأسري مع محاولة أن يكون لتلك المعاناة معنى. وأفضل من يقدم ذلك هو الدين خلال مفهوم «الابتلاء» و «الصبر» والذي يحيل الفرد المتقبل للقضاء إلى طمأنينة الرضا تاركا سخط الرفض والنقمة.



الدافعية

ما الذي يحركنا لكي نستجيب؟

هل يمكن أن تتحرك السيارة بدون وقود؟ بالطبع لا!!
لكن.. ما هو مثيل الوقود لدى البشر؟ ما الذي يحركهم؟ ما هو المحرك أو الدافع لنا لكي نسلك؟
الإجابة معقدة ومتشعبة، ولكن نكتفي ببعض الإجابات في علم النفس التي قد تساعد في الإجابة عن هذا السؤال.
هنالك من يقول إن هذه الدافعية متعلمة ومكتسبة: فنحن نسلك، وتكون الدافعية قوية لدرجة أنها تصل لدرجة الإدمان. فالإدمان -حسب وجهة النظر هذه- ليس محصورا في إدمان المخدرات فقط، بل إننا يمكن أن ندمن أي شيء كالأكل، مشاهدة التلفزيون، الزيارات السفريات، الرياضة، التبضع...الخ. أي سلوك يمكن أن يدمن، ودافعيته أو «وقوده» متعلمة وليست بيولوجية.
لكن كيف نصل إلى درجة الإدمان التي ترى فيها أناساً كثيرين يقولون: «لا أستطيع ترك هذا السلوك... أحس أني طفشان وزهقان ومكتئب.. لقد

تعودت عليه»!!

الإجابة هي أن الفرد عندما يفعل شيئا لمرة واحدة، فإنه يستمتع به لدرجة كبيرة، ثم مع مرور الوقت تتناقص هذه المتعة إلى أن تصل إلى درجة عادية. وحين يتكرر عمل هذا الشيء فإننا نجد أنفسنا لا نستمتع به كما كنا من قبل.

- نحن نستمتع في بداية أي عمل، وعندما نتوقف عن عمله نشعر بالملل.
- وبعد عدة مرات تبدأ المتعة المرتبطة بهذا العمل في التناقص لدرجة أنه لا يثير فينا المتعة المتوقعة.
- عندما نتوقف عن العمل يكون الملل والطفش كبيرا جدا، فنعود إليه؛ ليس بحثاً عن المتعة وإنما تجنباً للطفش والملل.
- هنا نصل إلى مرحلة «الإدمان» التي يكون الدافع والمحرك فيها تجنب هذه المشاعر السلبية وليس المتعة.

وهذا القول يصدق على كثير من سلوكياتنا التي نكررها يوميا وندمنها، وقد كان الدافع في بداية ممارستها المتعة، أما الآن فإن الدافع هو تجنب الملل.

هل سمعت زوجتك تقول: «لا أستطيع أن أجلس في البيت النهار كله.. يجب أن أخرج وإلا شعرت بالملل.. لقد تعودت على ذلك».

عندما نتحدث عن «الإدمان» فإن الحديث ينطبق على كل سلوك لا يستطيع الفرد التخلص منه بسهولة ويفقد جزءاً من إرادته وحريته في إيقاف نفسه عن ذلك السلوك. لذا من فهناك إدمان الأكل والتسوق والتسكع والرياضة ومشاهدة القنوات والانترنت...الخ.

الإدمان يبدأ بمتعة ثم تبدأ المتعة تتلاشى، ويتم التعود عليها، ويصبح عدم ممارستها أو التوقف عنها باعثاً للملل والحزن والتبرم والضيق والتوتر(يطلق علم النفس عليها: الأعراض الانسحابية). وبهذا تكون المتعة هي الدافع في البداية، بينما يكون تجنب الضيق والحزن والألم هو الدافع في النهاية.

ولكن.. هل نستمر كذلك في سلوكياتنا بحيث لا نستطيع الفكاك من الإدمان؟

الإجابة التي يقدمها علم النفس هي: أن الفرد قادر على الخروج من هذا «الفخ» في حالة واحدة وهي: أن **يتوقف عن السلوك الذي أدمنه ويتحمل الضيق والحزن والملل، وبعد عدة مرات سيعود السلوك أو العادة التي أدمنها إلى وضعها العادي** من حيث إن عدم فعلها لا يثير عنده أي ألم، وفعلها سيكون مثار متعة.

إذن فالتوقف عن السلوك أو العادة السلوكية وتحمل الألم هو الحل الذي يخلصنا منها.

ورغم بساطة هذه القاعدة فهي صعبة التطبيق؛ لأن الفرد عندما يتوقف ثم يشعر بالألم يعود من جديد إلى نفس السلوك وبشكل أقوى من السابق فيكون كمن يحرك قدميه في رمال متحركة بحثاً عن الخروج رغم أن ما يفعله يزيده غوصاً.

وقد تأتي ظروف مساعدة (أو أشخاص) تبتعد (أو يبتعدون) بالفرد عن سلوكه الذي أدمنه فيحصل التوقف، وبالتالي الخروج من الفخ.

وهذا قد يوضح إلى حد ما بعض الحكمة من شهر الصوم، فهو توقف عن كثير من العادات السيئة المتعلقة بالأكل أو السلوك.

إذن.. هذه وجهة نظر ترى أن ما يدفعنا للسلوك: في البداية متعة، ثم هروب من ألم.

لكن وجهة النظر الأخرى ترى أن ما يدفعنا هو أننا نريد استثارة (تنبه) بمستوى معين. ولتوضيح ذلك أكثر؛ تخيل عمليتي الجوع والشبع. إنك تحاول أن تحافظ على مستوى معين من الشبع فإذا زدت عنه توقفت، وإذا نقصت عنه وأحسست بالجوع تناولت الطعام.

وبالمثل.. فنحن نبحث عما يثيرنا في البيئة لكي نصل لمستوى معين من الاستثارة والتنبه وكأن المثيرات الخارجية نوع من الأكل والشرب. ولهذا فعندما لا يتوفر مثل هذه المثيرات نشعر بالملل.

لاحظ أطفالك حين تحبسهم في المنزل دون أي لعبة أو مثيرات ماذا سيفعلون؟

سيتجهون نحو بعضهم في مشاجرات. وهذا يحصل مع حتى الراشدين ومع المراهقين الذين نقول عنهم: «لقد اتجهوا نحو التفحيط بسبب الفراغ». هذا «الفراغ» هو انخفاض مستوى الاستثارة. ومن الطريف

أن يعلق على بعض الأفعال غير الضرورية بأنها نتاج الفراغ «الفاضي يعمل قاضي».

هل سمعت بقصة من يشغل زوجته في أعمال المنزل وطلبات غير ضرورية متعذراً بقوله: «إذا لم أشغلها أشغلتني».

● تذكر دائماً أن اعتقادك بعدم قدرتك على الفكاك من العادات السلوكية غير صحيح!!

● فقط.. توقف عن السلوك، وتحمل المشاعر السلبية، وبعدها ستعود حراً من هذه العادة.

● كثير من محاولات التخلص من أي عادة تفشل بسبب الإدمان؛ فبرامج الحمية تفشل بسبب إدمان الأكل.. ومثلها كثير.

● لذا فالدرس المهم هو: **توقف عن العادة لكي تتحرر.**



الجمعية والفردية

لماذا يختلف سلوكنا باختلاف مجتمعاتنا؟

لابد أنه قد قيل لك.. ويقال مراراً: «يجب أن تعمل هذا، و لا تعمل ذاك حتى لا ينتقدنا الناس».

كما أنك تسمع بشكل متكرر في مجتمعنا عبارات من قبيل: «ماذا يقول الناس عنا؟ لا تفَشِّلنَا (بكسر التاء وفتح الفاء: أي لا تجلب لنا الخزي والنقد)؛ كيف ينظر الناس لنا إذا لم نفعل ذلك؟».. وكل تلك العبارات التي تمثل مراعاة الآخرين وتأثيرهم على سلوكنا.. كما أنك حين تسمع أن أحدا من عائلتك عمل شيئا جيدا تسر منه.. والعكس صحيح.

ولو سألت فردا عن نفسه، لرد عليك بحديث طويل عن أسرته أو قبيلته.

كما تجد أنك تتنازل عن أشياء قد تريدها لأن الأسرة أو القبيلة لا تريد ذلك أو قد لا تقبله. والسبب في ذلك هو أنك تعلم أن نوعاً من عدم الرضا عنك والنبذ والضغط الاجتماعي سوف يلاحقك مُطلِقين عليك صفة «السيئ». كما يطلق الوصف حين لا تنصاع للمجاملات الاجتماعية الروتينية؛ مثل دعوة أحدهم للغداء أو تلبية دعوته أو التوسط من واقع مسئولياتك وصلاحياتك.

والسؤال المطروح هنا هو: هل كل المجتمعات تراعي الأسرة أو القبيلة أو الجماعة

التي تنتمي لها لدرجة أنها تغلب أهدافها على الأهداف الشخصية؟
الإجابة بالنفي.. فالمجتمعات ذات « **الثقافة الجمعية**» هي التي تعمل ذلك.
أما المجتمعات «**الفردية**» فهي عكس ذلك تماماً، والفرد فيها لا يغلب أهداف الجماعة (مثل الأسرة) على أهدافه الفردية إذا حصل تعارض بل إنه لينسحب من الجماعة إذا اضطر لذلك.
الطريف أن المجتمعات الجمعية تشجع وتدعم الانصياع لأهداف الجماعة وتعتبره قيمة إيجابية، أما الفردية فهي على العكس، إذ تشجع الفرد على أن يعبر عن نفسه ويتحمل مسؤولية قراره ولا يجاري الجماعة.
باختصار: الفرد في المجتمع الجمعي غير مستقل عن الجماعات التي ينتمي لها؛ كما أن تأثير تلك الجماعات عميق وشامل على الفرد.
أما الفرد في المجتمع الفردي فهو مستقل عن الجماعات، وتأثيرها عليه سطحي ومحدود.. ولك أن تتخيل الفرد في المجتمع الجمعي عندما يريد أن يسلك سلوكا معينا، حيث تجد أنه في لمحة سريعة يمر عليه نتائج سلوكه، وهل سيتم تقبله من الجماعات التي ينتمي لها؛ بينما لا يحدث هذا في المجتمع الفردي.
من الطريف أننا قد نجد أفراداً يتباهون بما لديهم من الترابط والتواصل في المجتمع الجمعي، لكنهم لا ينظرون إلى ضياع الفرد، بينما يتباهى ابن المجتمع الفردي بالحرية والتعبير الذاتي لكن يغفل ما يتبع ذلك من الوحدة النفسية وانتشار الجريمة.
مجتمعنا المحلي وما حوله أقرب للمجتمع الجمعي، والمجتمعات الغربية أقرب للفردية، رغم أن الفرق في الدرجة وليس في النوع.
ويلاحظ أن التسمية (الجمعية) أتت من الجماعة وتأثيرها على الفرد لدرجة ذوبانه بها، أما «الفردية» فإنها تعني أن الفرد بنفسه يعبر عن نفسه.
الفروق بين المجتمعات الجمعية والفردية كبيرة، ولكنها تنبع من الفرق الأساسي السالف.
من الفروق: ما نجده في طريقة التنشئة الأسرية (التربية الوالدية):
فالمجتمع الجمعي:
- يشجع على الطاعة بشكل كبير، ولا يقبل الاستقلالية (لاحظ الاعتماد المادي في مجتمعنا لدى الأبناء حتى سن متأخرة، بل ومطلوب من الأب

أن يلبي طلبات الأبناء حتى وهم راشدون).
● كما أن التعامل في داخل الأسرة هرمي (من شخص أعلى في السلطة مثل الوالد إلى فرد أو أفراد أقل مثل بقية أفراد الأسرة).
والمجتمع الفردي:
● يشجع الفرد على الاستقلالية وتحمل مسؤوليته.
● كما أن العلاقة داخل الأسرة تتسم بالندية أو المساواة حيث تجد أفراد الأسرة يناقشون ويرفضون أو يقبلون بينما لا نجد ذلك في المجتمعات الجمعية.
يبدو أن هذه العلاقة الهرمية السلطوية تنعكس على كثير من العلاقات داخل المجتمع الجمعي؛ حيث نجد المدرس يتعامل مع الطالب بفوقية وسلطوية. كذلك الحال بين الشرطي والمواطن؛ والموظف والمراجع؛ بل وحتى الطبيب والمريض وكأنه تعامل أب مع أبن.
إذن.. يبدو أن الفرد في هذه المجتمعات (الجمعية) إما متسلِّط أو متسلَّط عليه حين التفاعل الاجتماعي، وهو في الواقع كلاهما حسب وضعه في لحظة التفاعل الاجتماعي.. أما المجتمع الفردي فنجد الندية والتعامل الرسمي، فالتفاعل يسبغه طبيعة العلاقة فقط.
ولأن الجماعة التي ينتمي لها الفرد مهمة في المجتمع الجمعي نلاحظ أن مسايرة الآخرين ومجاراتهم ومجاملتهم كبيرة جدا، وعلى حساب الفرد نفسه. بمعنى، أن الفرد يسلك حسبما يعتقد أن الآخرين يريدونه أو يتوقعونه، وما تفرضه المعايير الاجتماعية، وليس حسبما يريده أو يبدو له.
ألم تشاهد وتسمع بأناس كثر يعملون أشياء كثيرة لأنها مطلوبة منهم، ولأنه «عيب» أن لا يعمل، فقد يُدعَى لوليمة وهو غير راغب لأنه مطلوب منه ذلك اجتماعيا، وإن لم يفعل.. فشكله بيطلع «بايخ»!! وغير مقبول، وليست رجولة (أو مرجلة أو سَنَع وغيرها من الألفاظ الدارجة) أن لا يعمل ذلك!!
لذا فالمحرك الأساسي في المجتمع الجمعي هو «العيب» و «السمعة» والمعايير الاجتماعية.. أما في المجتمع الفردي: فالمحرك هو اتجاهات الفرد نفسه؛ أي ما يريده هو وليس الجماعة، ويضبط سلوكه «لوم الذات» وليس الدين أو السمعة.
هذا لا يعني أن الفرد في المجتمع الفردي لا يقيم وزناً للآخرين، ولكن ليس على حساب نفسه، ثم إن الآخرين من البداية لا يتدخلون ويفرضون معاييرهم أو رغباتهم.

من الطريف أن تجد أن العبارات المستخدمة في الرقابة تصب في هذا الجانب مثل: «خلينا نعملها (سلوك غير مقبول) ولكن لا يدري أحد عنا أننا من الأسرة الفلانية».

وهذا يصل بالبعض إلى أنه يقيم وزناً كبيراً للآخرين لدرجة أن يصبحوا الرادع الوحيد له لهم والمسيطر على تفكيرهم.

ولعل بعض النكت المحلية تجسد هذا الجانب، كالرجل البسيط الذي يبالغ في إكرام «العاملة المنزلية» عند عودتها بعد انتهاء فترة عملها لدى الأسرة قائلا لزوجته: « أكرموها وأعطوها اللي تبغاه، علشان ما نتفشل عند أهلها ويقال كانت عند آل فلان!!! ».

لذا فإن فكرة الآخر عني (كفرد في المجتمع الجمعي) مهمة جداً، وقد يكون هذا وراء وجود اضطراب الخوف الاجتماعي بشكل ملحوظ.

ويمكن تلخيص هذا الاضطراب في إحساس الفرد بأن الآخرين يراقبونه، وأنه سيقدم على خطأ فيكون عرضةٌ للسخرية والمهانة، وبالتالي فهو يتجنب المناسبات الاجتماعية وبعض الأماكن العامة، كما يتجنب أفعالاً يكون فيها ملتقى الأنظار مثل الحديث للناس أو صب القهوة وغيره.

ومن الفروق التي تلاحظ أن العلاقات الاجتماعية قوية في المجتمع الجمعي، ولذا لا وجود للوحدة النفسية، وبدلاً من داعم واحد يجد الفرد العشرات عندما يحتاج، سواء مادياً أو معنوياً. وهذا لا نجده في المجتمع الفردي.

ومن الطريف ما تم ملاحظته من خصائص المجتمع الجمعي وتأثير الجماعة الذي يصل بالفرد إلى أن يأخذ معلوماته منها أكثر من أي مكان آخر، حتى ولو وفرها ذلك المكان.

على سبيل المثال: عندما تكون بصدد شراء جهاز أو بناء منزل أو غيره هل تعول على الدعايات أم معلومات الأصدقاء والمقربين لاسيما الذي يتحمس في التوصية وكأنه يقول: «في وجهي».

لذا قد تكون الدعاية غير مجدية في المجتمع الجمعي بقدر جدواها في المجتمع الفردي لأن الفرد يأخذ معلوماته من الجماعة مشوبةً بنوع من الالتزام والمسؤولية.

لكن.. في المقابل نجد أن قوة هذه العلاقات تنعكس على أداء الأعمال الرسمية حيث تصطبغ أحيانا بصبغة غير رسمية. وهذا قد يفسر

«الواسطات» وخدمات «المعارف» و «الفزعات» حيث تؤدى بسبب علاقات اجتماعية وليس لسبب مادي. وقد يكمن وراءها الضغوط الاجتماعية؛ فالفرد لا يريد أن يظهر وكأنه لم يمد يد المساعدة؛ أي أنه «مقصر». وهذه الظواهر قليلا ما تشاهد في المجتمع الفردي.

وقد يسأل البعض: «ما الذي يجعل المجتمع جمعيا أو فرديا؟»

هذا سؤال صعب، ولكن.. وُجِد أن الفردية تزداد مع تحسن مستوى المعيشة. كما وجد أن الجمعية تتناقص مع تطور أو تغير المجتمع وتعقده.

فمثلاً؛ ستجد أن الجمعية أقوى ما تكون في المجتمع البدوي الرعوي، ثم المجتمع الريفي أو الزراعي. وعندما تصل للمجتمع الصناعي أو مجتمع المدينة ستجد أن الفردية أكبر من الجمعية. قد يعود هذا إلى وجود الاستقلال في مجتمع المدينة المادي؛ وبالتالي عدم الحاجة لآخر حتى في الحماية والمساعدة حيث تقوم بهذا مؤسسات الدولة.

سمعت بالتأكيد مقولة يحب الناس ترديدها أسفاً وحسرة على ما مضى حين يقولون: «وين أيام زمان.. عندما كان الأقرباء متكاتفين ويتواصلون، أما الآن فلا تراهم سوى في الأعياد وكويس إذا شفتهم؛ والحين حتى جارك ما تعرف اسمه ولا تراه!!».

هذا لا يعني أن الناس تغيروا وليس بهم «خير» أو أن الناس في السابق كانوا أفضل.

القضية هي تغيرات مجتمعية مرت بها كثير من المجتمعات، وتقريباً على نفس الوتيرة. لذا هل تظن أن ما انتشر منذ سنوات من ظاهرة «الصناديق العائلية» أو «البيوت العائلية» التي تحاول جمع الأسرة الواحدة من حيث التكاتف المادي والاجتماعي قد يحمي أو يصمد في وجه الفردية القادمة؟ أنا شخصياً لا أعتقد، لأنها سباحة ضد التيار مع أنها قد تخفف من الفردية.

ويعاني كثير من الأفراد في المجتمع الجمعي من أن لديهم الاستقلالية الفردية والإحساس العميق بالحرية الشخصية التي تناسب المجتمع الفردي ولا تناسب المجتمع الجمعي، لذا فهم يعانون في المجتمع الجمعي الذي يشجع السير مع الجماعة والانصياع لها ولا يسمح للفرد بالتعبير الشخصي.

هؤلاء يعانون في المجتمع الجمعي من جميع جوانبه من طقوسه ومعاييره التي يجب أن تنصاع لها وإلا تم النبذ والرجم الاجتماعي.

تعليق عام:

لا يمكن القول أن الجمعية أفضل من الفردية أو العكس. إنها قضية تغير وخصائص مجتمعات يجب أن نعيها حتى لا نعطي الأمور أكثر مما ينبغي ولا نحمل الأمور أكثر مما تحتمل.

والنقطة العميقة التي نريد الخروج بها من هذا الجزء هو أن المجتمع وثقافته يلعب دورا كبيرا في سلوكنا دون أن نعي ذلك.

إن المجتمع – ومن خلال التنشئة الاجتماعية – يضع على أعيننا «عدسات» تلون وتغير المواضيع حولنا.

لك أن تتخيل القصة الطريفة التالية: توأم متطابق من أب سعودي وأم غربية (أمريكية على سبيل المثال). بعد ولادة التوأم مباشرة تأزمت العلاقة بين الزوجين أكثر، فما كان من الزوجة إلا أن غادرت السعودية محاولة أخذ التوأم، ولكن لسبب ما (لك أن تتخيل أي سبب كما لو كان فيلماً رديئا) استطاعت أخذ واحد منهم فقط... لم يحصل اتصال بين الزوجين طوال عشرين عاما، تربى فيها كل طفل مع أحد الوالدين وفي بيئات مختلفة.. تخيل أنه بعد هذه الفترة (عشرون عاما) تقابل التوأم؛ كيف سيكون تحاورهما، ولبسهما وتصورهما عن العالم، وهويتهما، وقيمهما الأخلاقية؟؟!!!

لك أن تتخيل بعض المفارقات لو كان هذا التوأم إناثاً، وكان الأب السعودي من عائلة ملتزمة جدا!!

يمكن تخيل هذا الموقف لتعلم تأثير المجتمع وثقافته التي تتغلغل فينا كأفراد لدرجة أننا لا نستطيع أن نفصل بين القيمة الذاتية الثقافية والموضوعية. بمعنى أننا نرى ما تم امتصاصه من الثقافة على أنه هو الصحيح وغيره من الثقافات الأخرى خاطئ، بل ومدعاة للسخرية والازدراء والرفض.

وهذه ظاهرة إنسانية عامة تتواجد بدرجات حسب المجتمعات لعوامل عديدة يطول شرحها.

إن الثقافة (والتي يتم نقلها عن طريق التنشئة الأسرية والاجتماعية) من أهم العوامل المؤثرة في الشخصية.

ختاما: نذكر بأنه تم التطرق لهذه الخصائص الثقافية (كبقية المواضيع السالفة) بنوع من التبسيط لأن الصورة أكثر تعقيدا لوجود تفاعل بين الجوانب النفسية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية.

العوامل الخمسة في الشخصية

لماذا يختلف سلوك بعضنا عن بعض؟

لا بد أنك اطلعت على بعض الكتب التي تنتشر في المكتبات حول معرفة شخصية الفرد من شكل أذنيه أو عينيه أو عرض الجبهة...الخ.
جميع تلك الكتب غير علمية، وتتبع اتجاهاً قديماً حاول الربط بين شكل الجمجمة والسلوك.
لكن يظل الدافع موجوداً وهو معرفة الذات والآخر، ويظل هذا التوجه موجوداً في علم النفس ولكن بشكل علمي.
هنالك نظريات في علم النفس تحاول أن تحدد بعض العوامل التي يمكن من خلالها التنبؤ بسلوك الفرد. وهذه النظريات عديدة، ولكننا نختار منها أحدثها وأكثرها تطورا.
تقول هذه النظرية: إن هنالك خمسة عوامل أساسية في الشخصية. وقبل سرد تلك العوامل يجب توضيح المقصود بكلمة أو اصطلاح «عامل».
باختصار وتبسيط: العامل هو: مقدار كمي يمتد بين قطبين بحيث يكون

لكل فرد درجة على هذا العامل.
انظر الشكل التالي الذي يمثل عامل الانبساط/ الانطواء حيث تجد خطا بينهما:

الانبساط	الانطواء
الخرج	الرياض

وكأنه الخط أو المسافة بين الرياض والخرج. كل فرد لديه درجة واحدة فقط على هذا الخط سواء كان قريبا من الانطواء أو الانبساط، مع أن الأغلبية تتناثر في المنتصف. لذا لا نستطيع أن نقول: «شخص انبساطي، أو شخص انطوائي». بل نقول: «أقرب للانطواء أو الانبساط». وإذا تم وصفه بالانبساطي فذلك على سبيل التجاوز.
وهذا يشبه الفرد الذي يتجه للخرج ولم يصل بعد، فنصف موقعه حسب قربه من القطبين. باختصار: إن الفرق هو كمي وليس كيفيا أو نوعيا. لذا يستخدم أحيانا –بالإضافة لمصطلح «عامل» – في دراسات الشخصية مصطلح « بُعد» وهو مفهوم رياضي ويعني الامتداد.
ولهذا؛ عندما نتحدث عن العوامل الخمسة في الشخصية؛ فإننا نتحدث عن درجة بين قطبين؛ فكل واحد انبساطي وانطوائي بدرجة ما.
الفكرة الأساسية في عوامل الشخصية هي أن لكل فرد درجة على هذه العوامل. من خلال تلك الدرجات يمكن التنبوء بسلوك الفرد؛ ومعرفة كيفية سلوكه في مواقف عديدة.
وهذه العوامل الخمسة هي:
١- الاتزان الانفعالي مقابل عدم الاتزان (أو العصابية):
هذا العامل يمتد من قطب الاتزان الانفعالي إلى عدم الاتزان الانفعالي. ويمكن وصف الفرد الذي يقترب من قطب عدم الاتزان انفعالي بأنه: شخص قلق، يعطي الأمور أكثر من حقها (يجعل من الحبة قبة). بمعنى أنه يتوقع دائما أسوأ الاحتمالات التي لا يمكن أن يتخيلها سواه.
على سبيل المثال إذا قيل له: «المدير يريدك» أو « سيارتك بحاجة لإصلاح... الخ». وجدته يتخيل احتمالات سيئة ويتعامل معها وكأنها حقيقية. لذا فهو

متوتر مشغول البال.
ومن الصفات الدرجة المرتفعة علي هذا العامل: **الحساسية للنقد، والتهيج الانفعالي** (كون الشخص عصبياً ويغضب بسهولة)، **الأرق وتقلب المزاج وبعض الشكاوى الجسمية كنتاج لهذا القلق.**
هذه الصفات تنعكس على الفرد في كونه يبدو لمن حوله قلقا وحساسا للنقد ويوصف بأنه مزعج في التعامل معه، ينتقد الآخرين، ربما بعد أن كان يمتدحهم (أحكام غير موضوعية).
لو سألت أحد المقربين من هذا الشخص لقال لك: «التعامل معه متعب، وتشعر أنك تتعامل مع مجموعة أفراد في شخص واحد؛ كما لا تعلم ماذا يريد: فهو دائم التذمر والشكوى، وعصبي، وحساس، وغاضب، ومتوتر».
وكلما كان الفرد أقرب إلى قطب عدم الاتزان اتضحت هذه الصفات.
بالمقابل نجد العكس كلما اقترب الفرد من قطب الاتزان الانفعالي حيث الهدوء والتعامل الواقعي مع الأحداث والآخرين واستقرار المزاج.
من الأسئلة (أو البنود) التي تستخدم في المقاييس النفسية في قياس عدم الاتزان الانفعالي التالي:

- هل تشعر أحيانا بالتعاسة جداً وبدون سبب؟
- هل أنك مهموم وقلقٍ باستمرار؟
- هل تلوم نفسك كثيراً؟
- هل يصيبك الأرق بسبب التفكير فيما يقلقك؟

٢- **الانبساط مقابل الانطواء:** يتصف الانبساطي بأنه اجتماعي، لديه الكثير من الأصدقاء وإن كان كثيرٌ من علاقته سطحية، يحب الاجتماعات والمناسبات الاجتماعية؛ ويُكوِّن صداقات بسرعة، يحب المزاح ويميل للمرح، وتجده يتكلم كثيراً وبشكل متواصل أحيانا، وربما يقفز من موضوع لموضوعٍ، كثير الحركة ولا يتعب؛ وقد تجد أن صوته وضحكاته مرتفعة مقارنةً بغيره، يتحمس لأي تغيير لأنه يمل بسرعة ويريد أن يجرب الجديد، قد يصفه المحيطون بأنه خفيف دم (حبوب)، لا يخجل (أحياناً ينتقد في هذا الجانب)، وكثير الكلام والأصدقاء ولا يُعطى سراً، وتجد أنه لا يحرص على المعايير الاجتماعية مقارنةً بغيره.أما الانطوائي فالعكس تماما؛ حيث لا يميل للمناسبات الاجتماعية، ويحب الهدوء، ويفضل جلوسه في البيت

على المناسبات الاجتماعية، هادئ ومتحفظ، لا يتحدث إلا بعد أن يفكر فيما سيقوله، بطيء الحركة، قليل الكلام،قد يصفه البعض بأنه غامض (وفي حاله)، طيب وهادئ، غير اجتماعي، منعزل أو منطوي.

ومن الفقرات التي تستخدم لقياس الانبساط/ الانطواء التالي:

- بشكل عام، هل أنت شخصية مرحة (وسيع صدر)؟
- هل تنطلق وتستمتع بالحديث مع الآخرين من أول لقاء؟
- هل تكون صداقات بسرعة كبيرة؟
- هل تستمر الجلسات طويلا لأنك من تدخل فيها جواً من المرح؟

يجب الإشارة هنا إلى نقطة مهمة، هي أن الصفات التالية سواءً في الاتزان الانفعالي أو الانبساط إنما تنطبق على الدرجات المرتفعة، وعلى قدر قرب الفرد من الأقطاب تظهر تلك الصفات بشكل كبير.

من المهم هنا أن يُصَحَّح خطأً شائع وهو أن وصف من يميل إلى الانطواء بأنه «معقد» أو بلغة علم النفس « درجة مرتفعة على عامل عدم الاتزان الانفعالي» خطأ شائع؛ فلا علاقة تربط العاملين ببعضهما، فقد تجد الانطوائي القلِق وكذلك الانبساطي القلِق، وقد تجد المتزن الانفعالي الانطوائي، وكذلك الانبساطي.

لكن المشكلة أن قلق الانبساطي يخبو وسط مرحه وانبساطيته فلا يظهر بشكل كبير. بالإضافة إلى ذلك فإننا في مجتمعنا نقيم السواء والرجولة (بكلمة عامية: السنع) بالاجتماعية. فكلما كان الفرد اجتماعيا متعدد العلاقات؛ بألفاظ منمقة وحجة قوية فإنه سوي، وبشكل عام.. إنه (وإنها) رائع (ورائعة). وهذه ثقافة المجتمع عموماً.. وقد تحدثنا عن الثقافة في «الجمعية والفردية» ويمكن الرجوع إليها لتوضيح بعض هذه النقطة.

٣- الوداعة مقابل عدم الوداعة:

ويوصف الفرد الذي يميل للوداعة بأنه شخص طيب، يحس بمشاعر الآخرين، ولا يريد جرح مشاعرهم، بالتالي فهو ليس سليط اللسان، كما أنه مطيع وانقيادي (أحيانا وحسب الملاحظ في مجتمعنا، يتهم صاحب الدرجة العالية إن كان رجلا بأن زوجته تحكمه، كما يوصف بالسلبية)، كما أنه يسامح بسرعة، ويجامل، ويحب مساعدة الآخرين والتفاعل مع شكواهم، ويحب الأطفال. ويوصف الشخص بأنه مسالم وطيب حتى مع

المستخدمين. أما الفرد الذي يميل إلى عدم الوداعة فتجده عكس الصفات السابقة من حيث جرح الآخرين لاسيما لفظيا؛ بمعنى أنه فظ، ولا يجد متعة في مساعدة الآخرين، ويميل للتحكم والسيطرة.

ومن فقرات هذا العامل التالي:

- هل تثق في الآخرين كثيرا؟
- هل توصف بأنك طيب ومسالم؟
- هل لديك علاقات طيبة مع كل المحيطين بك؟
- هل تحرص على إظهار اعترافك بالجميل؟

٤- التفاني مقابل عدم التفاني:

عندما يتصف الفرد بدرجة عالية على هذا العامل نجده يأخذ إنجاز الأعمال بجدية حيث يحرص على إنجاز كل أعماله وما يكلف به بدقة وفي مواعيدها، كما تجد أن التنظيم سائد في حياته: فمواعيده دقيقة، يحرص أن يخطط لأغلب أموره، ولا يؤجل أعماله وواجباته.

ويجب التنويه هنا إلى أن «الواجبات» و «الأعمال» ليست محصورة في الواجبات الوظيفية؛ بل كل الواجبات الحياتية الخاصة والعامة والوظيفية والعائلية وغيرها.

ويتضح الفرد ودرجته على هذا البعد عند التعامل معه؛ حيث ترى إلى أي درجة يأخذ إنجاز الأعمال بجد وبدقة وفي موعدها وبمعايير عالية.

المحيطون بالفرد المتفاني قد يصفونه بأنه جاد، يُعتَمَد عليه، ودقيق، وقد يستشهدون بمقولة «لا توصي حريص».

عدم التفاني: يعكس الصفات السابقة من حيث عدم الجدية والتأجيل وعدم الدقة.

أما الفرد الذي يميل إلى عدم التفاني فقد يوصف بأنه «بارد» ولابد من دفعه، كم أنه لا ينجز إلا بالدفع. وقد يوصف بأنه «كسول».

ويجب التذكير مرة أخرى أن الفروق هي في الدرجة، فأغلب الأفراد يتوزعون في المنتصف والقليل في الأطراف لاسيما بجانب القطبين. هذا العامل من أهم العوامل التي تؤخذ بعين الاعتبار في حالة التوظيف في أي وظيفة.

من الفقرات التي تستخدم لهذا العامل التالي:

- هل تبدأ كثيرا من الأعمال ولا تكملها وتتركها معلقة؟

- هل تهتم بالتفاصيل الدقيقة في أعمالك؟
- هل تحرص على دفع فواتيرك في وقتها؟
- هل تسعى إلى لكمال في أدائك لأعمالك وواجباتك؟

٥- الانفتاح مقابل الانغلاق:

الانفتاح هنا نحو العالم: موضوعاتٍ وأفراداً وأفكاراً.

المنفتح لديه أحساس عالٍ بالجمال (طبيعة وفن وأدب مثل موسيقى أو شعر)، منفتح على الآخرين وأفكارهم، ولذا يتقبل الآخرين مهما كان الخلاف، يميل إلى التأمل في كل شيء لاسيما سلوكه وسلوك الآخرين، يحب الإطلاع والقراءة والخبرات الجديدة وربما التأمل الفلسفي وتناول القضايا بعمق كبير، كما يتصف بأنه: مثقف ويتميز بالطلاقة وثراء المفردات اللغوية، مستغرق في الخيال: فخياله واسع جدا.

أما المنغلق فعلى العكس من هذا تماما؛ حيث يرفض الآخر ولا يتقبله، ونجد أن هذا الرفض غالبا ما يأتي من واقع ثقافة الفرد التي امتصها خلال الطفولة، بمعنى أن المنغلق هو الشخص الذي يجمد على ما نشأ عليه بينما المنفتح يتغير وفق معطيات التفاعل مع المحيط.

لذا من الطريف -- في هذا العامل- أن نرى أن كثيراً من الاختلافات بين الأفراد ليست خلافات في الأفكار بل إنها في طبيعة الأفراد وعواملهم الشخصية. لذا ترى أفراد المجتمع الواحد يختلفون بين منغلق ومنفتح. منغلق يركز على – ويمارس- أفكار المجتمع (أي مجتمع) بانغلاق بينما يمارسها المنفتح بانفتاح وتفاعلٍ وتغير.

ولأن الانغلاق مقابل الانفتاح عاملٍ في الشخصية (ظاهرة نفسية) فإنك تجدها في كل مجتمع بحيث لا يوجد مجتمع أو تيار ديني أو سياسي إلا وتجد النوعين. لذا ترى المتحرر مقابل المحافظ؛ والمتشدد أو المتزمت مقابل المتسامح والمتفاهم؛ والمحافظ مقابل الإصلاحي وغيرها من المصطلحات.

ما يجب التأكيد عليه هو أن الانفتاح لا يعني «الذكاء».

هنالك علاقة بين الذكاء والانفتاح، لكن هذا لا يمنع أن يكون الفرد منغلقاً وذكياً جداً.

ما يرتبط بالانفتاح وبشكل كبير هو الإبداع، لذا لا يمكن أن تجد فنانا أو أديبا أو مفكرا منغلقا.

من الفقرات التي تستخدم لقياس هذا العامل التالي:

● هل تقبل بهدوء وجهة نظر الآخرين حتى لو عارضوك؟

● هل تشعر بعمق بالشخصيات أو المواقف التاريخية التي تقرأ عنها أو تشاهدها؟

● هل تطرح كثيراً من الأسئلة التي لا يطرحها غيرك؟

● هل تحاول أن تحلل وتفهم نفسك ودوافعك؟

كيف يمكن الاستفادة من معرفة هذه العوامل؟

يمكن الاستفادة منها في كل مجال، فهي تمدنا بوسيلة للتنبؤ بالسلوك.

لكن لنركز على الاستفادة اليومية بعيدا عن التطبيقات العلمية.

على سبيل المثال؛ لو كنت صاحب عمل: هل ستوظف شخصا ذا درجة منخفضة على بعد التفاني؟

من أهم محطات الحياة والتي دائما تطرح كتساؤل: من هو الشريك (زوج أو زوجة) المناسب؟

من خلال تلك العوامل يمكن أن نجتهد قليلا لنقول: «الدرجة المرتفعة على عامل عدم الاتزان الانفعالي (العصابية) تعني المشاكل في أي علاقة مع صاحبها فكيف به شريكا في الحياة».

لذا يجب أن تتأكد أن الشريك متزن انفعاليا، وببساطة من خلال السؤال للمحيطين الصادقين عن الصفات التي تم التطرق لها.

كذلك يجب أن لا يكون هنالك فجوة بينك وبينه في عامل الانبساط.

فلا تكون أنت انبساطيا جدا وهو العكس تماما لأن الفجوات الكبيرة قد تؤدي إلى مشاكل كثيرة.

كذلك الحال في عامل الوداعة والتفاني.

أما عامل الانفتاح فيجب أن لا تكون هنالك فجوة كبيرة أبدا.

كثير من الزيجات تلاقي من المشاكل الكثير أو تفشل بسبب فجوة في العامل الأخير؛ ولك أن تتخيل زوجاً منفتحاً مع زوجة منغلقة، و العكس كذلك.

باختصار: لا تنازل عن التأكيد على عاملي الاتزان الانفعالي والانفتاح.

ولنوضح أهمية العوامل في هذا الجانب، تخيل الشريك (زوجة أو زوج) غير متزن انفعالياً ومنغلقا وغير وديع وانطوائياً. هل تعتقد أن معاشرة مثل هذا الشخص ستكون مريحة.

وختاماً: يجب التذكير بعامل آخر يتعلق بالقدرات وهو «الذكاء» فيفضل التوازن في «الذكاء» بين الشريكين.

وبشكل عام:

يمكن الاستفادة من هذه العوامل في أي علاقة إنسانية، وحتى في معرفتنا لأنفسنا. وفهم طريقة نظرتنا لأنفسنا وللآخرين والعالم. لكن يجب التنويه إلى أن السلوك أعقد من أن يُحصَر فقط في هذه العوامل فحسب.



التعلم الاجتماعي

هل نتعلم من بعضنا؟

هل يختلف التعلم عن التعليم؟
في اللغة العربية: الفرق بينهما كتابةً هو حرف «الياء» فقط؛ لكن تشابه النطق لا يعني تشابه العملية.
التعليم: عملية منظمة، وفق أهداف معدة، لمادة محددة، وتكون عبر مساعدة أشخاص أو أدوات.
أما **التعلم** فهو: أيُّ تغير في السلوك؛ لذا فهو عملية أشمل، وتمتد لتشمل كل النشاط اليومي. لهذا؛ فالتعليم يدخل ضمن التعلم.
التعلم عملية مستمرة طوال العمر في كل أوجه الحياة، بحيث تتواجد في البيت والعمل والشارع ومع كل الناس. ونحن نتعلم بطرق عديدة منها:
نتائج السلوك: فكلما كانت النتائج مرغوبة استمر السلوك؛ كما لو تعاملت مع طفلي بطريقة ما فسكت. لكن: لو لم يسكت فإن هذا السلوك لا يتكرر في المرات السابقة (انظر السلوك الإجرائي).
مثال آخر: لو تأخرت عن عملك وعوقبت؛ فإنك لن تكرر هذا التأخر والعكس صحيح.

وهذا نعرفه في حياتنا بالمكافأة والعقوبة كما تحدثنا عنه في السلوك الإجرائي.
ولكن.. هل نتعلم فقط بطريقة «نتائج السلوك» أو «الثواب والعقاب»؟
في الواقع يوجد عدة طرق أخرى لعل من أهمها أننا نتعلم من بعضنا؛ من خلال ملاحظة سلوك بعضنا البعض والنتائج المترتبة عليه.

- لو تأخر أحد الموظفين ولم يعاقبه المدير، ماذا نتوقع اليوم التالي؟
- لو جاء طالب للمدرسة دون عمل الواجب ولم يعاقبه المدرس؛ ماذا سيكون تأثير ذلك على بقية الزملاء؟

الجواب البقية ستتعلم أن تعمل نفس السلوك... **إذن نحن لا نتعلم من نواتج سلوكنا فقط، بل نتعلم من نواتج سلوك الآخرين.**
الشخص الذي نشاهده ونتعلم منه يطلق عليه «**نموذج**». أما التعلم بشكل عام فيطلق عليه «**التعلم الاجتماعي**» حيث أنه يتم اجتماعياً عن طريق الآخر.
هذا التعلم يتم من خلال شخص نراه يسلك سلوكاً ما ثم نرى نتائج هذا السلوك، وبناءً عليه نتعلم منه.
في الواقع نتعلم أن نفعل ما فعله إذا كان هنالك مكافأة أو نتعلم أن لا نفعله إذا كان هنالك عقاب.
ويطلق على تعلم عدم فعل الاستجابة «**كَفُّ الاستجابة**».
الجدير بالذكر أننا قد نتعلم سلوكا ما ولكنه لا يظهر إلا بعد فترة عندما يستدعي الموقف ذلك.
مثال ذلك ما قاله أحد الزملاء: «شاهدت شجاراً كلامياً بين شخصين، وكان الكلام نابياً جداً وجديداً عليَّ، وبعد عدة أسابيع حصل لي موقف تشاجرت فيه بشكل عنيف مع شخص آخر بسبب مضايقات مرورية فوجدت نفسي – للأسف– أنطلق بنفس السباب الذي سمعته لدرجة أدهشتني، فقد ظننت أني نسيت كل الموقف».
يشاهد هذا النوع من التعلم من الصغر: فالابن يقلد نموذجه (الوالد)، والبنت تقلد نموذجها (والدتها) ليستمر معنا طوال العمر.
لذا فهذا النوع من التعلم منتشر بشكل كبير في سلوكنا اليومي والملموس جداً.
عندما يُعَاقَب شخص ما على جرم (على سبيل المثال «القصاص») أو خطأ ما؛ فإن العقوبة تتم أمام الآخرين حتى يكون عبرة لغيرة.
كلمة «عبرة» هنا لا تعني سوى التعلم الاجتماعي، وبالتحديد؛ أن نكف

الاستجابة لدى الآخرين؛ أي أننا نطلب منهم أن لا يفعلوا نفس الشيء.

● هل كنت يوماً ما الطالب المثالي أو الموظف الذي نال التكريم أمام زملائه وأصبح «نموذجا» يُراد للآخرين الاقتداء به.

● عندما يبدأ البعض في المخالفة المرورية ولا يتم عقابهم؛ ألا نجد بعد فترة من الزمن أن السلوك انتشر؟.

● وعلى نفس المنوال الموضات والصرعات في كل المجالات. نحرص كثيراً على أن لا يرافق أبناءنا وإخوتنا إلا من نثق في أخلاقه، لأن الفرد يتأثر بمن يصادق.

هذا هو التعلم الاجتماعي؛ ونحن هنا نتذكر الحديث النبوي « إنما مثل الجليس الصالح وجليس السوء، كحامل المسك ونافخ الكير، فحامل المسك إما أن يحذيك وإما أن تبتاع منه، وإما أن تجد منه ريحاً طيبة. ونافخ الكير إما أن يحرق ثيابك، وإما أن تجد منه ريحاً خبيثة» (متفق عليه).

وتأثير التعلم الاجتماعي يتجاوز الأصدقاء ومن حولنا إلى وسائل الإعلام؛ وبشكل خاص المرئية التي تقوم على التعلم الاجتماعي. فعندما يشاهد الطفل أو المراهق أو حتى الراشد البطل وهو عدواني أو يدخن أو يسرع في القيادة وغير ذلك فإن هذا السلوك يمكن تعلمه ولا ننسى هنا أن البطل هو النموذج. وتأثير وسائل الإعلام خطير لأنه الفرد يتعلم دون أن يعي ذلك بشكل كبير إن صح التعبير. لذا فالكل يراقب وسائل الإعلام ويدقق في برامجها لأنها تقدم نماذج يتعلم منها الأفراد كثيراً من السلوك سواءً الجيد أو غير الجيد.

قد نوظف وسائل الإعلام في تعلم سلوكيات جيده مثل عرض فلم قصير لسائق يتعرض لحادث خطير وإصابات شديدة لأنه لم يربط حزام الأمان، وآخر لا يحصل له ذلك لأنه استخدام حزام الأمان.

توظف وسائل الإعلام التعلم الاجتماعي في الدعايات التجارية.

كثيراً ما نرى لاعب كرة قدم وهو يعمل دعاية لقماش ما أو مشروب غازي. أو نرى ممثلاً في دعاية لشماغ أو دواجن من نوع ما، أو ممثلة في دعاية لمسحوق غسيل أو زيت طبخ وغير ذلك كثير.

ويلاحظ أنه عند اختيار النموذج فإنه يختار ضمن الفئة المشهورة ذات المكانة الاجتماعية المعروفة. وهذا لأن النموذج يجب أن تتوفر فيه شروط عديدة ليكون تأثيره إيجابيا وقويا، من تلك الشروط:

- أن يكون مشهوراً أو ذا مكانة اجتماعية مرموقة (من الوسائل المستخدمة في هذا الجانب محاولة بعض المحلات إظهار أن زبائنها من علية القوم).
- وأن يشبه من توجه لهم الدعاية (على سبيل المثال يشبههم في الهوية والعمر والجنس).

عند تجاهل هذه الشروط قد ينعدم تأثير الدعاية إن لم يكن سلبيا.

على سبيل المثال: ظهر في دعاية لشماغ أفراد من جنسية أخرى (يبدو أنهم أوربيون) وهم يلبسون هذا الشماغ مع العقال. كانت الدعاية مثيرة للسخرية بشكل كبير وفقدت كل قيمتها بل كانت سلبية جداً.

بالمقابل تظهر دعايات لسيارات تتضمن سؤال أفراد سعوديين؛ ومن مناطق مختلفة عن مميزات السيارة وخصائصها...الخ. وقد أثرت هذه الدعاية (وفق ملاحظاتي حينها) بشكل كبير عند أول ظهور لها، بل أصبحت حديث وتعليق الكثير من الناس.

من الأمور التي نتعلمها اجتماعيا كذلك «**معايير الأداء والقيم**». لذا نسمع كثيرا أن فلانا ذو خلق لأنه متربي في بيت فاضل، فوالده ووالدته قدوه حسنة. كذلك عندما ننشأ في أسرة تحرص على التفوق فإننا نمتص تلك المعايير ونقيم أنفسنا لاحقا وفق تلك المعايير (يضاف لذلك قدراتنا وخبراتنا الشخصية).

وختاما؛ فالفرد ليس جزيرة معزولة، إنه يتفاعل مع محيطه فيؤثر ويتأثر، ففي تربية الأبناء يؤثر الأب بسلوكه كنموذج أكثر مما يفرضه من ثواب وعقاب. وكذلك المسؤول في أي جهة وأي جانب.

ونحن نعلم جيدا أن اللوائح والأنظمة تسقط بمجرد أن يخالفها النموذج القائم عليها والذي يفترض أن يكون القدوة.

وأخيراً؛ لأهمية ودور هذا النوع من التعلم فإننا نجد الكثير الأمثال الفصيحة والشعبية والشعر التي تشير إلى هذا النوع من لتعلم الاجتماعي. سمعنا المثل القائل «اضرب المربوط يخاف المنفلت»؛ ومن مشهور الشعر المتعلق بهذا قول الشاعر سبط ابن التعاويذي:

إذا كان رب البيت بالدف مولَعًا فشيمة أهل البيت كلهم الرقص

وقول طرفة بن العبد:

عن المرء لا تسل وسل عن قرينه فكل قرين بالمقارن يقترن

التنشئة الأسرية

كيف نربي أطفالنا؟

لعل من أهم المسؤوليات والصعوبات التي تواجه الإنسان قضية الأبناء وتربيتهم.

من النادر أن تقابل أبا أو أما لا يشتكي أحدهم من الأبناء وتربيتهم؛ سواء كان ما يشتكى منه مشكلة كبيرة أو صغيرة. وهذه سنة الحياة، دين مُستَحق يدفعه كل جيل للجيل الذي يليه. وهي مهمة صعبة لأنه من خلالها يتم غرس القيم والمثل الدينية والأخلاقية والمعايير الأدائية وأهداف الحياة. لذا فتربية الأبناء لا تعني كساء وإطعام الأبناء بل المهمة الصعبة هي غرس القيم والمعايير التي يجب أن تقوم بها الأسرة أو سيقوم بها أفراد أو جهات أو أجهزة (وسائل إعلام) خارج الأسرة.

كما أن الطفل يحتاج للحب والتقدير حاجته للحليب الذي يرضعه والطعام الذي يتناوله. وهذه الجملة ليست وصفا أدبيا مبالغا فيه بل حقيقة فعلية. بل قد نذهب إلى أن بيتاً يقدم الحب والتقبل بشكل متوازن؛ ويقدم المعايير والقيم بشكل عقلاني ومتسامح مع تواضع المشارب والمآكل والكساء أفضل من بيت يرى أن التربية والواجبات في المأكل والمشرب مع حرمانهم

من الحب وغرس القيم.
عموما؛ يلاحظ أن كثيراً من المشاكل التي يعاني منها الآباء والأمهات لا تعدو أن تكون نتاج تربيتهم وتعاملهم مع الآباء، وجهلهم بطرق التعامل الصحيح، ومطالب النمو، والفروق الفردية (هذا إذا استبعدنا الاستعداد الوراثي).
وطريقة التربية والتعامل مع الأبناء لا تخرج عن عدة طرق نلاحظها حولنا. هذه الطرق تسمى عوامل «التنشئة الأسرية».
وتتواجد عوامل التنشئة بشكل مختلف من أسرة لأخرى. كما أن هذه العوامل تتضمن عوامل أو طرقاً سلبية وأخرى إيجابية. وكلما كان نصيب الأسرة من العوامل السلبية كبيراً كان بالإمكان وصف هذه الأسرة بأنها: «أسرة غير صحية نفسياً»؛ والعكس صحيح.
فالأسرة مثل الفرد على مستوى جسدي، ونحن نقول: صحة فلان ليست جيدة بينما فلان الآخر يتمتع بصحة نفسية جيدة.
والأسر قد تكون بيئة تربية جيدة، من خلالها يجد الفرد الاحترام والحب وإشباع الحاجات عبر علاقات ناضجة متوازنة مع الوالدين والأخوة؛ أو قد تكون بيئة غير صحية يفتقد الفرد فيها إلى الاحترام (وقبل كل شيء احترام وتقدير ذاته) والحب، وتكون العلاقة مع الوالدين والاخوة علاقة صراع ومشاحنة، وقد تصل حدَّ الكره. وقد تتضح صفات الأسرة الجيدة وغير الجيدة من خلال استعراض عوامل التنشئة الأسرية؛ وهي كالتالي:
١- **القسوة**... وتعني: التعامل مع الأبناء بقسوة سواء كانت جسدية أو نفسية.. والإيذاء الجسدي يأخذ عدة أشكال من الضرب والإيلام الجسدي، ويوجد هذا النوع عند أسر عديدة، بل وقد يكون أسلوب التعامل الوحيد. ويصل الإيذاء إلى التهكم، والسخرية، والحط من قدر الفرد، والوصف المقذع سواء في حضور الآخرين أو عدمه.
ونحن نعلم أن في بيئتنا كثيراً من الأوصاف والكلمات التي يستخدمها بعض الآباء والأمهات في التعامل القاسي مع الأبناء.
ويجب التنويه إلى أن هذا الأسلوب وصف بأنه «قاس» لأنه يفرط في استخدام هذه الأساليب وقد تكون الخيار الأول والوحيد، ظناً من الوالدين أنهم بهذا الأسلوب أقدر على ضبط أبنائهم، مع أن هذا غير صحيح، ويمكن ضبط السلوك بأساليب أخرى. فالطفل الذي يوسخ ثيابه أو لا

يعمل واجبه أو يضرب أخاه، والمراهق الذي يتأخر ليلا، وغير ذلك من السلوكيات قد يعاقب بحرمانه من أمور يستمتع بها بدلا من الضرب. والحرمان يوجه للسلوك وليس للفرد كما سنرى لاحقا وبشكل منضبط لكي يكون مؤثراً.

٢- **التسلط والسيطرة**: وهذا الأسلوب يشير إلى التعامل الذي يتصف بوضع قواعد صارمة تتصف بالضبط الشديد، وفرض الرأي، مع استخدام التهديد والعقاب المفرط.. هذا التسلط قد يطال أي شيء حتى الطموح والتوجه الأكاديمي؛ فقد يفرض من الوالدين لاسيما الأب الذي قد يحاول تحقيق أحلامه في الأبناء دون أخذ رغباتهم بعين الاعتبار. عندما تطلب من الأبناء الالتزام بقواعد محددة وكأنهم في «سجن» وليس أسرة؛ فإن هذا الأسلوب هو التسلط والسيطرة، وقد يُرَى في بعض الأسر بشكل واضح ومسيطر وفي البعض الآخر أقلَّ وربما بشكل باهت. وبصورة عامة؛ تجد من يتربى في أسرة يغلب عليها هذا الأسلوب: الإحساس بالدونية والذنب والخضوع للآخرين، وأحياناً التصادم مع الآخرين لاسيما من يمثل سلطة (مدرس مدير في العمل...الخ).

٣- **عدم التقبل والنبذ**: وهنا يرى عدم تقبل الوالدين للابن (ذكرا أو أنثى) وعدم رغبتهم فيه، وعدم حبهم له ولما يقول أو يفعل، وتصل رسائل مباشرة أو غير مباشرة مفادها في حالة النبذ «لست محبوبا ولا مرغوبا فيك» ويظهر ذلك في تصيد الأخطاء وتضخيمها والتعامل بقسوة، والحرمان العاطفي. وعدم التقبل قد يأخذ شكلاً آخر يطلق عليه «التقبل المشروط» حيث لا يعطى الطفل الحب والاهتمام والرضى إلا إذا سلك وفق ما يرغبه الوالدان. ويجب الأخذ بعين الاعتبار أن التقبل المشروط من أكثر الأساليب انتشارا وأخطرها وأكثرها تخفيا؛ حيث لا يصرح بشروط التقبل ولكنها ضمنية. على سبيل المثال نرى الكثير من الأسر لا تمنح الاهتمام والحب (في صورة لفظية مباشرة أو بلغة الجسد مثل ابتسامة أو نظرة) إلا في حالة سلوك الأبناء وفق ما يراه الوالدان. مع التقبل المشروط تصبح العلاقة كأنها «مقايضة» نصها: «**تصرف كيفما نريد وإلا سننبذك ونحرمك**». طبعاً هذا لا يعني عدم تعديل السلوك ولكن بطريقة لا تمس تقدير الذات كما سنناقش لاحقاً في النصائح حول التنشئة الأسرية.

٤- **المقارنة**: هذا الأسلوب يعتمد على مقارنة الابن بغيره لغرض الحط من شأنه في حالة عدم تقبل سلوكه أو أدائه في أي عمل مثل الدراسة. في هذا الأسلوب نسمع كثيراً « انظر لابن عمك الذي في عمرك أو أصغر منك كيف يتصرف» أو «انظري لفلانة بنت فلان كيف مستواها الدراسي أو كيف تتصرف». هذا الأسلوب يستخدم كثيراً (حسب ملاحظاتي الشخصية) في البيئة المحلية لإثارة الدافعية. طبعا يعتبر هذا الأسلوب - كالأساليب السالفة- من الأساليب السلبية التي تؤثر على الصحة النفسية للطفل.

٥- **التفرقة**: ويقصد بها التفرقة بين الأبناء. وقد تكون التفرقة مبنية على الجنس (ذكور وإناث)، أو العمر أو التفوق الدراسي أو أي سبب قد لا يعلمه الوالدان ولا يستطيعان إعطاء سبب واضح ومقنع. وقد تكون التفرقة واضحة أو باهتة، لكن الملاحظ أن التفرقة بين الجنسين موجودة بدرجة أو أخرى في مجتمعنا، وقد تكون الآن أقل من قبل (حسب ملاحظاتي الشخصية فقط).

ما يجب ذكره هنا أن التفرقة هي الأرض الخصبة لنمو الكراهية بين الإخوة مع ما يرافق ذلك من الإحباط والعدوانية الموجهة للوالدين.

٦- **الإهمال والتساهل**: المقصود بهذا: ترك الأبناء دون اهتمام ورعاية وتوجيه وتشجيع وتقدير وحب ومتابعة، قد نجد بعض الآباء والأمهات -لاسيما في حالة تواضع المستوى التعليمي للوالدين- يتصورون التربية والرعاية على مستوى المأكل والمشرب فقط كما أسلفنا.

الإهمال يعني التعامل مع الأبناء وكأنهم شيء مهمل لا قيمة له، ويصل هذا التصور إلى الأطفال فيكون تأثيره سيئاً جداً. بعض الآباء والأمهات يعتقد أن التربية الجيدة هي عدم استعمال العنف والقسوة والتفرقة مع الأطفال، ويفوتهم أن التربية الجيدة لا تعني عدم التجويع فقط بل إعطاء غذاء جيد نافع (الاهتمام والحب والرعاية) حتى لا يكون هنالك «أنيميا نفسية» إذا صح التعبير.

٧- **الحماية الزائدة والتدليل**: يتضح الأسلوب في تحمل مسؤولية الأبناء والمبالغة في حمايتهم وتلبية المطالب حتى مع عدم عمل الواجبات. بالتالي؛ فإن الأبناء ينتظرون من الوالدين التدخل في كل صغيرة وكبيرة وتحملها وعملها، وتلبية احتياجات الأبناء غير الضرورية والتي هي في الواقع

ليست احتياجات، مع عدم كفهم في حالة تجاوز القيم والمعايير.
ويلاحظ أن هناك أسباباً عديدة وراء هذه الحماية والتدليل منها: قلق الوالدين الذين يخافون على الأبناء لدرجة تتبعهم في كل الأمور وتوفير الحماية لهم (لدرجة استذكار الدروس لهم)، أو ضعف شخصية الوالدين وتحول القيادة والمبادرة منهم إلى الأبناء فنصبح أمام والدين يتحكم بهم الأبناء.
نتاج هذا الأسلوب: أشخاص أنانيون يتحدون السلطة مع عدم الاكتراث وعدم تحمل المسؤولية، كما يوصفون بالثقة بالنفس بشكل غير طبيعي؛ مع مطالبة الآخرين أن يعاملوهم بنفس الطريقة التي كان يعاملهم بها الوالدان. ولا يقال هذا بشكل مباشر ولكن يعرف من خلال الاعتمادية والأنانية. هذا الأسلوب هو عكس الأساليب السالفة لأن المشكلة هي الإفراط في جانب آخر.
الأساليب السالفة تمثل بعض الأساليب السلبية في التنشئة الأسرية؛ أما الأساليب الإيجابية فعديدة أيضا، ولعل من أهمها:
١- **الديموقراطية**: يشير هذا الأسلوب إلى الطريقة التي فيها يتعامل الوالدان مع الأبناء بطريقة يتجسد فيها الإقناع عن طريق الحوار، والنقاش، والتوجيه بهدوء، مع التشجيع و الثناء والاحترام وتحمل المسؤولية.
ويعتبر هذا الأسلوب من أهم الأساليب الإيجابية في التنشئة والتي تسهم في بناء علاقة إيجابية بين الوالدين والأبناء يتم من خلالها امتصاص المعايير والقيم الوالدية بهدوء وتقبل.
٢- **التقبل**: ويظهر هذا في مجموعة من السلوكيات مضمونها **«أنت محبوب ومرغوب فيه، ولك قيمة لدينا كبيرة»**، ويظهر هذا الأسلوب في الاهتمام بالأبناء، وتلبية مطالبهم، ورعايتهم، وإشباع حاجتهم للحب والاحترام وتقدير الذات.. وكما سلف؛ يجب أن يكون التقبل بدون شروط أو مقايضة؛ لأن بعض الآباء والأمهات قد يحرم الطفل من الرعاية والحب لأنه لم ينفذ له مطلبا أو لم يسلك وفق ما يريد أو من خلال إيصال رسالة مفادها «لن نحبك ونرضى عنك إلا إذا كنت متفوقا أو مرتبا ...الخ».
الجدير بالذكر أن التوجيه ضروري من خلال نقد السلوك ولكن ليس بالمساومة حول الحب والتقدير.
والتقبل لا يعني تقبل السلوك الخاطئ ولكن نتقبل الفرد مع عدم تقبل سلوكه.

قارن بين التوجيهين التاليين:
لو ارتكب الطفل خطأ ما فقالت الأم «أنت إنسان سيئ؛ أنت غبي وحيوان».. بينما تقول أم أخرى «هذا سلوك خاطئ ويجب أن لا تعمله والسبب...».
الأم الأولى تصف الفرد وليس السلوك، وبالتالي فهي لا تتقبل الفرد، أما الأم الأخرى فإنها تركز على السلوك، وهي تقول ضمنياً: «أنت محبوب ومقدر وجيد، ولكن هذا السلوك غير جيد، وتستطيع تغييره، وهذا ما أنتظره منك».

ختاما؛ الحقيقة التي يجب أن تكون واضحةً لكل أب وأم أن الطفل يستمد تقديره ومفهومه عن نفسه (أنه جيد أو غير جيد) من خلال أوصاف الوالدين وتعاملهم. لذا فإنه كلما سمع أنه «سيئ» ويتم التعامل معه على هذا الأساس؛ فإن نظرة الطفل لنفسه ستكون أنه «سيئ» وتقديره لها سيكون سلبياً جداً.

هذه من أهم عوامل التنشئة الأسرية. ويجب ملاحظة أن هنالك عوامل أخرى في الجانب السلبي والإيجابي. ويجب أن نأخذ بعين الاعتبار أن هذه العوامل تتداخل فيما بينها بحيث يوجد كثير من العوامل في الأسرة الواحدة.

ولعل التساؤل المطروح هو: هل يوجد توجيهات عامة من شأنها أن تساعد وتجنب الأسرة الكثير من المتاعب؟

بالطبع يوجد بعض التوجيهات العامة والمهمة جداً، والتي بالرغم من بساطتها تؤثر بشكل كبير؛ وتجنب الأسرة سواء الوالدين أو الأبناء كثيراً من المشاكل والتعقيدات.

من أهم تلك التوجيهات ما يلي:

١- يجب الوعي أن التنشئة والتعامل مع الأبناء ليست أمراً هيناً كما أنها ليست كابوساً مزعجاً لا يتحمل. ولكنها ليست تحصيل حاصل، وليست نزهة سعيدة. إن التربية -كما أسلفنا- دَين يدفعه كل جيل للجيل الذي يليه وثمن بسيط لنعمة عظيمة وهي الأبناء.

٢- يجب الوعي أن التربية والتنشئة ليست مأكلاً أو مشرباً وكساءً فقط. إنها حب وتقدير واحترام مع توجيه وزرع للقيم والمبادئ والتجارب والخبرات الحياتية التي قد توفر الكثير من الجهد والوقت، وقد تنقذ الفرد

من مزالق قد تطال حياته.

ولعل أهم شيء يجب التركيز عليه هو إعطاء **«الحب والتقدير»**.

إننا كبشر ومنذ طفولتنا نريد رسائل من الوالدين بأننا كائنات محبوبة ولها قيمة.

هل تذكر يوم أخذك والدك للمستشفى، ويوم ذهب معك للمدرسة -رغم مشاغله- للتحدث مع مدرس عنفك أو طفل آخر ضربك؟ وهل تذكر يوم حضنك وقبلك ومزح معك؟

كل هذه نماذج لمواقف توصل رسالة تسعدنا جدا كأطفال. تسعدنا كثيرا لأنها تقول « أنت محبوب ولك قيمة».

بالمقابل قد يذكر البعض بعض المواقف المؤلمة التي ما تزال حية في ذاكرته مع أنه الآن أبٌ أو أم. وهذا لأنها تحمل رسالة مفادها: «لا قيمة لك، أنت لاشيء». طبعاً هذا لا يمنع من أن رسائل إيجابية وسلبية ستصل للفرد طوال طفولته ومراهقته من الوالدين؛ ولكن المحك المهم هو الأكثر والأعم.

لذا يجب منح الحب والتقدير؛ وقد قيل: «أعط ابنك الحب داخل البيت، وإلا بحث عنه خارجه وبأي ثمن»؛ كما يمكن القول أن **«كثيراً من الدلال قد يؤثر سلبا، لكن قليل من الحرمان سيكون سلبيا»**.

ومن العلامات المهمة على العلاقة الجيدة بين الوالدين والأبناء (وفي الواقع هي علامة هامة في كل العلاقات الإنسانية) أن تكون العلاقة مبنية على «الاحترام والحياء» وليس «الخوف من العقاب».

كلما كان الفرد يقول: «لن أفعل ذلك حياء وليس خوفا»؛ دل على علاقة ناضجة قائمة على الحب والاحترام العميقين. وعلاقة الحياء علاقة راقية ناضجة حتى في علاقتنا بالله سبحانه وتعالى.

٣- تقبل الأبناء في قوتهم وضعفهم انفعالياً ومعرفياً:

تَقَبُّل الأبناء معرفيا أن تناقش، وتسمع للآراء. وهذه طريقة جيدة لتعلم الحوار مع الآخر وعدم إقصائه. كما تعلم الانفتاح والمرونة وعدم القطعية في الرأي، وتعلم تحمل المسؤولية بعد الاختيار. علماً أن المسؤولية يجب أن تعطى لأبناء على قدر وعيهم بها ووعيهم بنتائج الأفعال.

أما التقبل الانفعالي فقد تحدثنا عنه في النقطة السالفة وسنكرره كثيراً لأهميته.

أما التقبل بغض النظر عن الصفات فيشير إلى رفض بعض الآباء والأمهات بعض الأبناء لأنهم ليسوا وفق الصورة التي يريدونها وبشكل خاص في الصفات والأداء الأكاديمي. ويبدأ الوالدان في المقارنة والضغط على الابن لأنهم يريدونه وفق الصورة التي يريدونها؛ وإذا لم يفعل تصله الرسائل صريحة أو ضمنية مفادها «لا قيمة لك عندنا».

بعض الآباء والأمهات يريد أبناء بمواصفات معينة لاسيما إذا كان من الشخصيات الناجحة أو التي يظن أن المجتمع يتوقع منه ومن أولاده سلوكا معينا.

من أبشع الأمور هذا التقبل المشروط، والتعامل مع الأبناء وكأنهم «سلعة» قيمتها فيما تضيف إلينا من قيمة اجتماعية.

من يحب أبناءه يحب فيهم نقاط الضعف قبل القوة ويحنو عليهم ويعلم أن كل فرد له خصوصيته وتفرده وقيمته وليس بالضرورة أن يصب في قالب يتصوره أو صنعه الآباء والأمهات.

وهذا لا يعني عدم التوجيه والنصح وإثارة الدافعية، ولكن لا تكون بمقايضة الحب والتقبل بشروط توفر مواصفات ما. أو بمعنى آخر، تقبل الشخص ولكن لا تتقبل سلوكه الخاطئ بحيث يشعر بحبك مع عدم رضاك عن سلوكه غير المرغوب.

ما يمكن ذكره على عجالة أن أي علاقة (بين المدرس وطلابه، وبين الرئيس ومرؤوسيه وبين الزوجين وبين الجيران...الخ) تتسم بهذه الصفة (تقبل الشخص مع عدم تقبل سلوكه الخاطئ) فإن العلاقة تصبح مؤثرة وحقيقية.

وقد يذكر بعضنا بعض المدرسين بالخير الكثير والامتنان والسبب العلاقة الإنسانية علاقة التقبل والحب وليس تصيد الأخطاء والتسلط.

عدم التقبل وعدم إعطاء الحب يؤثر على «تقدير الذات».

وتقدير الذات- إذا أردنا التشبيه- مثله مثل أي مكون في الجسم يجب أن يتوفر على الأقل في حدود معينة، فإذا هبط عن ذلك الحد فنحن أمام وضع خطير. تخيل لو عملت تحليلا ووجدت نقصاً في كريات الدم البيضاء أو الحديد وغيره.

هبوط تقدير الذات مثل ذلك.. فهو مشكلة حقيقية تعني: الاكتئاب والمحاولات غير الواعية لرفعه ولو بإتيان سلوك أخرق (مثل التفحيط).. وقد تصل بك

إلى الانتحار سواء المباشر وإن كان قليلاً أو غير المباشر وهو الغالب.
إن الحب والتقدير هو «اللقاح» النفسي ضد كثير من الاضطرابات النفسية إن لم يوجد استعداد وراثي؛ فاحرص على أن تعطيه لأبنائك.

٤- **يجب مراعاة الفروق الفردية:** فكل ابن قد يختلف عن أخيه أو أخته. هذه الفروق الفردية سنة كونية لابد من تقبلها. وهي فروق فردية في كل شيء من الجسم إلى الشخصية إلى القدرات.

بالتالي يجب عدم لوم الأبناء على صفات وراثية مثل الذكاء. فقد يكون أحد الأبناء ذكياً والآخر أقل منه، وتطالب الأخوين أن يكون أداؤهم الدراسي واحداً.

والمضحك المبكي أننا نجد حالات كثيرة يلوم فيها الوالد أو الوالدة الابن على قدراته.. ولك أن تتخيل شخصا يلوم شخصا آخر ويعاقبه بشده لأنه قصير!!

وهنا يجب أن نفرق بين الدافعية والقدرات في مثالنا هذا. فمشكلة بعض الأبناء في الدافعية حيث لا يبذل مجهوداً كافياً هو قادر عليه، بينما نجد آخر يبذل كل المجهود لكن.. هذه قدراته!!

في الحالة الأولى: المشكلة في الدافعية التي نستطيع إثارتها بالتعزيز أيا كان نوعه، لكن في الحالة الثانية لا نستطيع إلا تقبّله مع تشجيعه مع عدم الضغط، أو حتى تكرار «هذه قدراتك»؛ العكس تماماً نسعى إلى إيصال رسالة أنه جيد ويمكنه فعل المزيد ولكننا نحبه مهما أتى منه.

٥- وكامتداد للنقطة السالفة، يجب الوعي بأن التربية والتنشئة **هي تفعيل إمكانات وليست خلق إمكانات.** بمعنى أنه لا يمكن جعل الفرد عبقريا مهما كانت التربية إذا كان ذكاءه عاديا. لكن هدف التربية هي الوصول بإمكاناته لأقصى حد مع صحة نفسية جيدة.

هذه قد تفوت كثيراً من الآباء لأنه يعتقد أنه إذا ما وفر مناخاً جيداً؛ فإن الابن سيصبح معجزة زمانه.

أحد الأصدقاء يسأل عن الرأي حول وضع ابنه في أحد المدارس الخاصة المرتفعة التكاليف جدا لدرجة خيالية معتقدا أن ابنه سيكون ذا شأن إذا ما درس في هذه المدرسة.

جوابي كان: «إمكانات ابنك لن تتغير سواء في هذه المدرسة أو غيرها؛ المهم وضعه في مكان يسمح لإمكاناته أن تُفَعَّل». لذا حاول التعرف على نقاط

القوة لدى أبنائك وحافظ عليها وادعمها، واكتشف نقاط الضعف لديهم وحاول تقويتها مع توعيتهم بها حسب عمرهم وإمكانية استيعابهم.

٦- **استخدم التعزيز الإيجابي**: لاحظ أحد علماء النفس أن التربية بشكل عام تقوم على «التعزيز السلبي» و «العقاب». بمعنى أن الطفل يعاقب بالحرمان أو إيقاع الألم عليه إذا لم يسلك السلوك المرغوب من وجهة نظر الوالدين. لكن في حالة السلوك المرغوب فإنه لا يكافأ ماديا أو معنويا.

ولو التفتنا حولنا لوجدنا أن هذه الملاحظة صادقة بدرجة كبيرة وكأن الطفل يجب أن يفعل السلوك المرغوب دون أي مكافأة، ولكن حين الخطأ يعاقب بشدة. هذا خطأ منتشر بشكل كبير، فالتعزيز الإيجابي أكثر فعالية من العقاب إذا تم بطريقة جيدة.

ثم إن التعزيز الإيجابي من شأنه إيصال الرسائل التي تحدثنا عنها وهي رسائل الحب والتقدير والاحترام.

٧- من الأمور الخطيرة في التنشئة: **تبادل الأدوار بين الوالدين والأبناء**:

إن التربية والتنشئة مهمة يقوم بها الوالدان، لذا يجب أن تكون الخيوط أو التحكم والتوجيه بيديهما لا بيد الأبناء خصوصا في الصغر.

في بعض الأسر تجد أن الوالدين قد وقعا في فخ «دائرية التعزيز» أو «التعزيز التبادلي» (ارجع للسلوك الإجرائي في هذا الكتاب) بحيثٍ أصبح الوالدان يفعلان أي شيءٍ تجنبا للمشاكل مع الابن؛ بالتالي؛ بدلاً من أن يكون سلوك الأبناء نتاجا لتوجيه وتعزيز الوالدين يصبح العكس. لذا قد تسمع في بعض الأسر من يقول: «نحن نفعل للولد ذلك لكي نتقي شره ولا يدخلنا في مشاكل»، أو «اضطررنا أن نفعل له ذلك لكي يذهب للمدرسة أو الجامعة، فقد قال: لن أذهب حتى تلبوا لي هذا المطلب».

ابتزاز الأبناء للوالدين وخوف الوالدين منهم، وبالتالي فقد السيطرة والتحكم في العلاقة من أسوأ الأمور التي تحصل في أي أسرة.

لذا يجب أن يكون الوالدان حازمين منذ البداية في أول موقف فيه فقد للسيطرة وحقوق الوالدين حتى لا ينزلقا في إلى وضع يكون دورهم فيه الاستجابة والانصياع للأبناء غير الواعين الذين تسيطر عليهم مطالب مراحل عمرية معينة مع تواضع الخبرات.

٩- ختاما: الاستعانة بالخبراء في المجال (الأخصائي النفسي والطبيب

النفسي) في حالة مواجهة مشكلة أو استمرار سلوك غير مرغوب؛ فقد يكون ما يواجهه الوالدان اضطراباً وسلوكاً غيرَ سويٍ وليس سلوكا متعلما أو نتاج مرحلة عمرية معينة.
أغلب الناس يعتقدون أن كل سلوك يسلكه الفرد إنما هو نابع من إرادة حرة. وهذا الاعتقاد فيه الكثير من الخلط الذي يقود لكثير من المضاعفات والتعقيدات.
على سبيل المثال قد يكون لديك ابن كثير الحركة بحيث لا يستقر في مكان، وبعد أن كبر ودخل المدرسة لاحظت عليه الضعف الدراسي، ومهما عاقبته فإن ذلك لا يؤدي إلى نتيجة، هذا عدا بعض المشاكل المصاحبة مثل: المزاجية، وعدم تحمل تأجيل الرغبات، والملل، والفوضوية، وعدم الترتيب والنسيان، وفقد الممتلكات الخاصة، والإهمال. هذا الطفل عادة يرسب كثيراً وقد لا يكمل حتى الثانوية.
هذه مظاهر تنتشر بين الذكور كثيراً مقارنةً بالإناث. عادةً ما يوصف من لديه هذه المظاهر بأنه «كسول» أو «بارد» أو خامل» أو «غير متربي» أو «لامبال» أو «أهبل وغبي» وغير ذلك.
ما لا يعلمه الكثير من الأسر هو أن هذا اضطراب وبحاجة للعلاج؛ وأن الأسرة لو استمرت دهوراً لما استطاعت أن تغير شيئاً في سلوكه بل ستزيده سوءاً.
يطلق على هذا الاضطراب «عجز الانتباه والنشاط الزائد». وهذا الاضطراب ينتشر بين الذكور أكثر من الإناث بنسب كبيرة جداً وقد يصل بين الذكور إلى ٩٪.
أعراض هذا الاضطراب متعددة ويوجد بعض الاختلافات من حالة لأخرى. من المظاهر المنتشرة في الطفولة نشاط زائد بدون هدف. فتجد الطفل يتحرك من مكان إلى مكان وينتقل من نشاط إلى آخر دون كلل أو تعب ويوصف عادةً بأنه طفل «شيطاني وعفريت». كما يلاحظ أنه لا يَشُدُّه أي نشاط به تركيزٍ مثل مشاهدة التلفزيون إلا قليلا عندما يكون هنالك شيء ممتع جداً. وهذا النشاط لا يتناسب مع المرحلة العمرية في الصغر وذلك لأن من طبيعة الأطفال الحركة والنشاط مقارنةً بمن هم أكبر منهم سناً؛ ولكن المقارنة تكمن بين الأطفال في نفس العمر الزمني.
هذا الاضطراب قد يختفي مع العمر وقد يستمر طوال العمر في كثير من الحالات. وفي الحالات التي يستمر فيها الاضطراب نجد أنه مع

تقدم العمر يختفي تقريبا أو تتغير مظاهر النشاط الزائد ولا يبقى سوى مشاكل الانتباه أو التركيز. وفي الواقع أن النشاط الزائد يخبو مع العمر ولكن يلاحظ في الفرد التململ والملل من الجلسة ولو لفترات بسيطة ويظهر ذلك في حركات اليدين أو القدمين وهزهم والالتفات كثيراً.

فيما يخص الانتباه أو التركيز؛ فإنه مشكلة كبيرة تؤثر على جميع الأنشطة. لو سألت أحد الأفراد الذين لديهم الاضطراب عن مشكلة التركيز لقال لك: «لا أستطيع التركيز ولو لفترة قصيرة، وأجاهد مع ألم لا يطاق لكي أركز ولا أستطيع؛ لذا أترك أي شيء يطلب مني التركيزً فيه وان كان شديد الأهمية مثل الدراسة». بالإضافة لذلك، فهنالك مظاهر كثيرة لهذا الاضطراب تتواجد بنسب مختلفة من حالة لأخرى. من ذلك، المماطلة وتأجيل الواجبات والأعمال، والفوضوية وعدم الترتيب، والسرحان وأحلام اليقظة المفرطة والنسيان وأحياناً التعرض للحوادث المنزلية وغير المنزلية. وعادةً لا ينظر لهذه المظاهر والأعراض – ولو لبرهة – على أنها غير سوية من قبل الوالدين والمدرسين. لذا تجد الأسرة تضغط على الطفل والمراهق بشكل كبير متهمة إياه بالكسل واللامبالاة. وفي حالة الأطفال يتم الضرب المبرح.

ويأتي الضغط من المدرسة وبشكل كبير ليتفاعل ويزيد من ضغوط الأسرة. هذه الضغوط تقود لمشاكل كثيرة في البيت والمدرسة تؤدي لتدهور تقدير الذات وتعقيدات أكبر مثل الجنح والإدمان.

والملاحظ في التنشئة أن هنالك الكثير من المشاكل البسيطة التي تُضَخَّم بسبب تعامل الوالدين؛ أو بمعنى آخر: طريقة التعامل تعقد المشكلة فيصبح نتاج التعامل أسوأ من المشكلة الأصلية. وربما شاهدت بعض الأسر التي تدفع الأبناء دراسيا بشكل مبالغ به فتكون النتائج عكسية. وكثير من الوالدين يتحركون بين الكحل والعمى بشكل غير مدروس حتى يصل بعضهم للأخير. لذا استشر الخبراء في حالة استمرار مشكلة ما دون حل، ولا تذهب أو تسأل منٍ هو جاهل بهذه الأمور؛ فلكل مجال وميدان فرسانه.

وامتداداً للنقطة السالفة يفضل أن يقرأ الوالدان من وقت لآخر بعض الكتب عن التنشئة أو مشاهدة برامج معينة، وأن لا ينطبق علينا وصف أحد أصدقائنا الظرفاء معلقا على الإهمال في هذه النقطة: «لو أردنا تربية

نحل أو كتاكيت أو ماعز لأطلعنا وسألنا وتصفحنا الإنترنت، ولكن عندما نصل لأطفالنا نأخذ التربية على أنها أبسط الأمور».

الطريف الملاحظ أننا نربي أبناءنا بنفس الطريقة التي تم تربيتنا بها ما لم نتعلم طرقاً أخرى من خلال الاطلاع أو مصاحبه أناس واكتساب بعض سلوكياتهم في التربية أو السفر...الخ.

علق أحد الأصدقاء على هذه النقطة تعليقا جميلا بقوله: « عندما بدأت في التعامل مع ابني البكر لعباً وتأديباً لاحظت أني أستخدم كلمات غريبة تذكرت بعدها أنها نفس الكلمات التي كانت تقال لي وأنا صغير مع العلم أني لم استخدمها ولم تستخدمٍ أمامي طوال سنوات مديدة جدا».

ولقد رددت عليه في حينه قائلاً: «ولو أنك حينما كانت تتحدث مع ابنك وقع نظرك على مرآة وشاهدت وجهك لرأيت العجب، لأنك ستشاهد على وجهك تعابير صاحب الألفاظ إما والدك أو والدتك أو من رباك بأي حال. والسبب أنك تأخذ الكلمات بكل تعابيرها».

موضوع التنشئة الأسرية موضوع طويل، ولكنا حاولنا التركيز على أهم النقاط مع الإشارة إلى أن الجزء الآخر الذي طالما يغفل لاسيما في وسائل الإعلام هو موضوع «الوراثة».

هنالك أسر يمكن أن تعتبر تربيتها نموذجية ومع هذا ترى مشاكل معينة في أحد الأبناء (مثل مشكلة عجز الانتباه والنشاط الزائد.. وغيرها كثير)؛ وهذا لا يعني قصوراً في التربية، ولكن الفرد يأتي مزوداً وراثياً باستعدادات عديدة تتعلق بالقدرات والاضطرابات وهي في مثل هذا مثل كثير من الأمراض الجسمية التي قد يكون للبيئة دور فيها ولكن الوراثة حاسمة بشكل كبير (فمرض السكر نتاج طريقة حياة من نظام غذاء وخمول مع استعداد وراثي).

وبشكل عام يمكن أن نُجمِل أهم النصائح في التنشئة بقولنا: **امنح الحب والاحترام والدفء (العلاقة الإنسانية الحقيقية وليست علاقة التسلط) مع التوجيه والرقابة، وما تزرعه ستحصده بعد مشيئة الرحمن.**



علم النفس
في حياتنا اليومية
نماذج وأمثلة مبسطة

علم النفس بعيد عن واقع حياتنا اليومية، أسير الدراسات العلمية فقط، ومحصور في فئة قليلة بعيدة عن نبض الحياة اليومية الحقيقية في البيت والمدرسة والشارع.

هذا ما سمعته من أحد الأصدقاء عندما كنت أحاول تفسير حدث وقع له من جانب نفسي. وفي الواقع قد يكون هذا صحيحاً، ولكن من يريد تبسيط أي علم بحيث يكون في متناول غير المتخصصين؛ عليه أن يحافظ على نوع من التوازن الدقيق بين أن لا يتحدث بتجريد وكأنه يخاطب المتخصص ولا أن يسرف في التبسيط إلى درجة الإخلال.

ما نحاول عمله في هذا الكتيب هو تقديم جوانب من علم النفس بطريقة مبسطة جداً مع الأمثلة من واقع الحياة اليومية محاولين تحقيق ذلك التوازن. وسيلاحظ القارئ أن بعض هذه الجوانب تتناول الإدراك أو العمليات العقلية. وقد يستغرب البعض؛ إذ أن الفكرة التي يحملها رجل الشارع عن علم النفس هو أنه علم يدرس من لديهم اضطرابات نفسية وعقلية فقط، بل وحتى يختلط عليهم الأمر بين من يدرس علم النفس والطبيب النفسي.

تنفيذ وإخراج
وهج الحياة للإعلام
2 05091 86199 2